



GUIDE SUR LES PROCEDURES D'EXPORTATION AU SENEGAL



PROCEDURES D'EXPORTATION

Un guide de base à l'intention des exportateurs sénégalais

Table des matières

Avant-propos

Quelques abbréviations courantes

1. Création d'une entreprise d'exportation
2. Etude de marché
3. Comment trouver un acheteur
4. Participation à des foires commerciales à l'étranger
5. Développement et adaptation du produit
6. Conditions de vente
 - Sortie Usine (EXW)
 - Franco transporteur (FCA)
 - Franco le long du bateau (FLB)
 - Franco à bord (FAB)
 - Coût et fret (CFR)
 - Coût, assurance et fret (CAF)
 - Port payé (POP)
 - Port et assurance payés (PAP)
7. Quelques conseils pratiques pour le fret de vos produits
8. Méthodes de base des paiements internationaux pour les exportations-----



9. Documents d'expédition
10. Règlements et formalités d'exportation au Sénégal-
11. Avis d'expédition
12. Statut de libre entreprise d'exportation
13. E-commerce
14. Dispositif maritime
15. Assurance maritime
16. Loi sur la croissance et les opportunités économiques en Afrique (AGOA)
17. Procédures d'importation

Annexe 1 Conditions de vente

Annexes 2 & 3 Lettre de crédit (L/C)

Annexe 4 Documents contre paiement (D/P)

Annexe 5 Documents contre Acceptation (D/A)

Annexe 6 Un modèle de facture

Annexe 7 Un modèle de L/C

Annexe 8 Organisations avec lesquelles vous pouvez entrer en contact

Références



AVANT-PROPOS

Mots du Ministre Alioune Sarr

Chers amis,

Une fois encore, l'ASEPEX nous gratifie d'un ouvrage de référence, à travers ce guide de base à l'intention des exportateurs sénégalais. En effet, un exportateur ne peut conquérir les marchés extérieurs, sans en maîtriser les procédures et les techniques. C'est la raison pour laquelle, ce présent guide vient à son heure et comme son nom l'indique, il est d'un grand apport pour les entreprises sénégalaises, tournées vers l'exportation.

En réalité, dans ce contexte de mondialisation de l'économie et de globalisation du marché, tel que nous le vivons aujourd'hui, il n'est plus permis d'évoluer en autarcie ou de se contenter de marchés restreints.

Les accords de l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce), les regroupements économiques sous régionaux tels que l'UEMOA, la CEDEAO et bientôt l'entrée en vigueur des APE (Accords de Partenariats Economiques), commandent à toute entreprise qui se veut pérenne, de se tourner résolument vers le marché international.

Cependant, pour accéder aux marchés extérieurs, il faut en connaître les tenants et les aboutissants.

L'intérêt de ce présent guide est justement d'éclairer l'exportateur sur tous les mécanismes et procédures relatifs au commerce extérieur.

Les techniques du commerce international et tant d'autres éléments que l'exportateur doit maîtriser avant de se lancer à la conquête des marchés extérieurs, y sont traités.

Une fois encore, tous nos chaleureux remerciements à l'ASEPEX, et à la JICA pour son appui.

Ce n'est que dans cette voie que notre pays pourra atteindre l'émergence à l'horizon 2035, ce qui constitue un vœu cher de son Excellence, Monsieur Macky Sall, Président de la République.

Mesdames, Messieurs,

Cette brochure est principalement destinée aux entreprises du Sénégal qui exercent déjà une activité d'exportation ou qui s'y intéressent. Elle traite des procédures d'exportation que les entreprises doivent bien connaître, afin de maîtriser leurs opérations d'exportation. Elle aborde également les procédures d'importation, dans la mesure où les exportateurs importent très souvent des matières premières pour fabriquer les articles destinés d'exportation.



Nous avons entrepris tous les efforts possibles pour rendre cette brochure concise et facile à comprendre, et pratique pour son utilisation. Nous vous demandons d'en faire bon usage et de l'utiliser dans le style qui répond le mieux à vos besoins..

Nous tenons à souligner que ce guide a été conçu et publié avec le soutien de l'Agence Japonaise de Coopération Internationale (JICA).

En outre, nous tenons à exprimer notre gratitude à toutes les organisations privées et publiques qui ont contribué à l'élaboration de ce document.

Nous espérons et sommes convaincus que ce guide sera un outil idéal pour les primo et futurs exportateurs et sera utile pour les exportateurs expérimentés qui veulent se mettre à niveau sur les techniques du commerce international et les procédures d'exportation.

Dr. Malick DIOP

Directeur Général ASEPEX



Quelques abréviations courantes

B/E	Lettre de change
B/L	Connaissance
CFR	Coût et fret
CAF	Coût, assurance et fret
PAP	Port et assurance payés
POP	Port payé
CITES	Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction
D/A	Documents contre acceptation
D/P	Documents contre paiement
HAP	Heure d'arrivée prévue
HDP	Heure de départ prévue
EXW	Sortie Usine
FLB	Franco le long du bateau
FCA	Franco transporteur
FAB	Franco à bord
SGP	Système généralisé de préférences
INCOTERMS	Règles officielles de la Chambre de Commerce Internationale (CCI) pour l'interprétation des termes commerciaux
JETRO	Organisation Japonaise du commerce extérieur
JICA	Agence Japonaise de Coopération Internationale
L/C	Lettre de crédit



1. Création d'une entreprise d'exportation

Pensez-vous que l'exportation soit seulement l'affaire des grandes entreprises ?

Au Japon, on disait que si vous aviez un téléphone et une machine à écrire, vous pouviez créer une entreprise d'exportation.

Bien sûr, les temps ont changé. L'ordinateur a remplacé la machine à écrire.

Mais beaucoup d'exploitants de petites entreprises s'adonnent à l'exportation non seulement au Japon, mais dans de nombreux pays. Peut-être ne sont-ils pas en mesure de s'engager dans l'exportation de voitures neuves ou du pétrole, mais il y a des produits plus adaptés pour les petites entreprises.

Si vous avez un téléphone, un ordinateur et un fort désir de créer une entreprise d'exportation, vous devriez penser à vous lancer dans le commerce d'exportation.

Au Sénégal, il est recommandé de se formaliser avant d'entamer une quelconque opération d'exportation-. Pour ce faire, contactez l'APIX particulièrement le Bureau d'appui à la Création d'Entreprise (BCE) et créez votre entreprise en 24h, selon les étapes suivantes :

Le préalable principal est d'abord la détention d'une carte import export.

Les personnes physiques ou morales dont les activités exercées à titre principal nécessitent des opérations d'importation ou d'exportation de marchandises, soit directement, soit par des mandataires ou commissionnaires en douane agréés, doivent être titulaires d'une carte spéciale dite « carte d'import-export » et d'un identifiant unique. (**Article 128 du nouveau code des douanes**).

Etablissement de la carte Import Export

La carte d'import-export est un document délivré aux commerçants se livrant à l'importation et à l'exportation de marchandises au Sénégal. Elle permet de faciliter leurs opérations, en particulier au niveau du contrôle douanier.



Qui peut demander une carte d'import-export ?

Toute personne physique ou morale exerçant des activités d'importation et d'exportation de biens, détentrice d'une carte de commerçant. La demande est faite par l'intéressé lui-même ou une personne dûment mandatée.

Quels sont les documents à fournir ?

- Une photocopie du NINEA
- Une copie certifiée conforme de la carte de commerçant
- Une copie certifiée conforme de la carte nationale d'identité, du passeport ou du permis de conduire de la personne ou du responsable pour une personne morale
- Une photo d'identité de la personne ou du responsable pour une personne morale
- Une quittance de paiement du Conseil sénégalais des chargeurs (COSEC)
- Un timbre fiscal

Quel est le coût ?

Le coût total est de 41 500 FCFA, se décomposant de la manière suivante :

- Un timbre fiscal de 10 000 FCFA
- Un dossier de demande de délivrance de la carte vendu à 3 500 FCFA par la Chambre de commerce
- La confection d'un badge d'un coût de 8 000 FCFA à verser à la direction du Commerce intérieur
- La participation aux frais de la Chambre de commerce : 10 000 FCFA
- La cotisation de 10 000 FCFA au profit du COSEC.

NB : Le reçu de cotisation au profit du COSEC est délivré par les services du Trésor.

Dans les régions, s'adresser à la Trésorerie paierie régionale. A Dakar, à la direction générale du Trésor.

Quel est le délai de délivrance ?

La carte est établie à Dakar. La durée dépend des délais de transmission entre la Chambre de commerce régionale et la direction du Commerce extérieur. Il est d'un mois environ.

Nb : A Dakar, le délai est d'environ 2 jours.

Comment la renouveler ?

Elle est valable 4 ans.



Les documents à fournir pour le renouvellement sont :

- La carte périmée
- Une copie du NINEA
- Un timbre fiscal de 10 000 FCFA
- Un reçu de cotisation au profit du COSEC.

Le coût total du renouvellement est également de 41 500 FCFA y compris la quittance COSEC.

Où s'adresser ?

Le dossier de demande ou de renouvellement doit être retiré à la Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture du lieu d'exercice de l'activité et déposé à la direction du Commerce extérieur ou au service régional du commerce.

I.1 Pour la création d'une entreprise individuelle :

Lorsque l'entrepreneur individuel se présente au Bureau d'Appui à la Création d'Entreprise (BCE) avec ses documents de constitution, un rendez-vous lui est donné 24h plus tard pour retirer :

- Le registre du commerce
- L'avis d'immatriculation au NINEA
- La déclaration d'établissement

Les pièces à fournir

Vous êtes de nationalité sénégalaise :

1. Deux (02) copies de la carte d'identité nationale
2. Un extrait du casier judiciaire datant de moins de 3 mois ou une déclaration sur l'honneur, disponible au BCE, renseignée et signée par le requérant
3. Le certificat de résidence délivré par la police ou la mairie de votre lieu de résidence, sur présentation de l'attestation de domicile, délivrée par votre chef de quartier
4. Le certificat de mariage (le cas échéant)
5. Deux (02) timbres fiscaux de 2000 FCFA (pour le Registre de Commerce et pour le NINEA)



Vous êtes étranger :

1. Deux (02) copies du passeport pour les étrangers
2. Le casier judiciaire du pays d'origine de moins de 3 mois pour les étrangers
3. Le certificat de résidence (délivré par la police ou la mairie)
4. Le certificat de mariage (le cas échéant)
5. Deux (02) timbres fiscaux de 2000 FCFA (pour le Registre de Commerce et pour le NINEA)

Les frais de constitution :

- 10.000 FCFA de frais de greffe pour les entreprises individuelles sans nom commercial ;
- 20 000 FCFA pour les entreprises individuelles avec nom commercial dont :
 - 10 000 FCFA pour l'enregistrement du nom commercial auprès de l'Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle (OAPI) ;
 - 10 000 F CFA pour les frais de greffe.

I. 2. Pour la création d'un Groupement d'Intérêt Economique (GIE):

CONSTITUTION D'UN GIE

Le dépôt d'une demande de constitution de GIE doit obligatoirement être effectué par un membre dudit GIE. Au retrait du dossier, le président ou la personne désignée au niveau du PV de constitution du GIE devra se présenter pour la signature du registre de commerce et de la déclaration d'établissement.

PIECES A FOURNIR

Les pièces à fournir pour la constitution d'un GIE sont :

- Trois imprimés des statuts, du règlement intérieur et du procès verbal de l'AG constitutive ;
- Une copie des pièces d'identité des membres ;
- Un extrait du casier judiciaire du Président datant de moins de trois (3) mois ou une déclaration sur l'honneur, disponible à l'APIX, remplie et signée par le Président ;
- Un extrait du casier judiciaire du pays d'origine du Président (pour les étrangers) ;
- Deux timbres fiscaux de 2000 FCFA ;
- 65.000 FCFA de frais de dossier dont 35.000 F pour l'enregistrement des statuts et 30.000 F de frais de greffe



I.3 -Pour la Création d'une SARL :

La constitution d'une Société à Responsabilité Limitée (SARL) se fait en deux étapes:

Chez le Notaire

- L'établissement des statuts
 - o Ils doivent être signés par tous les associés fondateurs ou leurs mandataires justifiants d'un pouvoir y afférant.
- La signature du procès verbal de constitution
- La délivrance d'une déclaration de conformité
- Le dépôt du Capital
 - o Le capital doit, être déposé chez le notaire ou dans un compte bancaire, dénommé « Compte de société en formation ». Le capital est libéré immédiatement après l'immatriculation de la société au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM).
 - o Seuls les apports d'une valeur supérieure à 5 000 000FCFA doivent obligatoirement faire l'objet d'une évaluation par un commissaire aux apports

Frais de notaire : 400 000 FCFA environ pour un capital de 1 000 000 FCFA

Au Bureau d'Appui à la Création d'Entreprise (BCE) de l'APIX

- L'enregistrement des actes constitutifs
- L'immatriculation au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier
- L'immatriculation au NINEA
- La publication au Journal d'annonces légales

Les pièces à fournir

1. Un casier judiciaire datant de moins de 3 mois; ou une déclaration sur l'honneur, disponible auprès du notaire, renseignée et signée par le Gérant ou le casier de moins de 3 mois du pays d'origine (pour les étrangers)
2. La photocopie de la carte d'identité des associés
3. Droits d'enregistrement : 25 000 FCFA

I.4 -Pour la création d'une SA

La constitution d'une Société Anonyme se fait en deux étapes



Chez le Notaire

- L'établissement des statuts
 - o Ils doivent être signés par tous les associés fondateurs ou leurs mandataires justifiants d'un pouvoir y afférant.
- La signature du procès verbal de constitution
- La délivrance d'une déclaration de conformité
- Le dépôt du Capital
 - o Le capital doit, être déposé chez le notaire ou dans un compte bancaire, dénommé « Compte de société en formation ».
 - o Le compte est débloqué immédiatement après l'immatriculation de la société au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM).

Frais de notaire : Environ 700 000 FCFA pour un capital de 10 000 000 FCFA

Au Bureau d'Appui à la Création d'Entreprise (BCE) de l'APIX

- L'enregistrement des actes constitutifs
- L'immatriculation au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier
- L'immatriculation au NINEA
- La publication au Journal d'annonces légales

Les pièces à fournir

1. Un casier judiciaire datant de moins de 3 mois; ou une déclaration sur l'honneur, disponible auprès du notaire, renseignée et signée par le Gérant ou le casier de moins de 3 mois du pays d'origine (pour les étrangers)
2. La photocopie de la carte d'identité des associés
3. Droits d'enregistrement: 1% du Capital si celui-ci est supérieur à 10 000 000 FCFA. En cas d'apport immobilier, prévoyez une surtaxe de 3% de la valeur de l'apport pour les droits d'enregistrement

2 Etude de marché

Il est préférable de faire une étude de marché pour identifier les débouchés et contraintes au sein des marchés étrangers. Quand nous disons «étude de marché», cela peut sembler trop académique ou encore trop coûteux aux yeux de certains. Vous n'êtes pas obligé de dépenser beaucoup d'argent pour faire une étude de marché. Il y a plusieurs façons d'y parvenir:

- a) Identifier les caractéristiques d'un marché et les potentialités d'un produit ou service



sur ce marché équivaut à étudier :

- l'environnement ;
- la demande ;
- l'offre.

Comprendre l'environnement du marché cible est essentiel pour l'entreprise qui veut aller à l'international, car les facteurs économiques, politiques, sociaux et technologiques constituent des opportunités et des menaces qu'elle ne saurait ignorer.

Cerner la demande, c'est à dire évaluer les besoins de tous ceux qui sont censés être intéressés par le produit, suppose apporter des réponses aux interrogations ci après :

- qui est susceptible d'acheter le produit ?
- quels sont les facteurs qui pèsent sur la décision d'achat ?
- où les clients potentiels font ils leurs achats ?
- à quel moment font ils leurs achats ?
- à quelle fréquence font-ils leurs achats ?

Analyser l'offre, c'est passer à la loupe les caractéristiques, avantages, points faibles du produit ou service en question et observer la concurrence. Les questions essentielles qui permettent de déterminer l'offre sont:

- qui sont les concurrents ?
- quels produits ou services offrent ils ?
- quelle est leur stratégie commerciale ?
- à quels prix vendent-ils ?
- par quels canaux le produit est il distribué ?
- le produit ou service proposé répond-t-il aux besoins du marché ?

L'étude de marché dont, la finalité est de réunir les informations susceptibles de renseigner sur l'adéquation du produit au marché, doit être menée avec le plus grand soin.

Les sites suivants permettent de répondre à ces questions :

- www.intracen.org
- www.exporthelp.europa.eu
- www.cbi.eu
- www.mnsonlive.org
- www.standardsmap.org
- www.macmap.org



Pour les informations sectorielles, merci de visiter les sites suivants :

- pêche : www.globefish.com
- fruits et légumes : www.freshinfo.com
- produits alimentaires : www.fao.org
- textile confection : www.euratex.org

b) Lire les publications nécessaires ou obtenir quelques conseils tirés de certaines revues spécialisées qui montrent des photos de produits qui se vendent bien.

c) Recueillir des catalogues de produits qui se vendent bien.

d) Utiliser Internet, par exemple:

→ **Visitez :**

www.asepex.sn où vous pourrez obtenir des informations sur les marchés prioritaires pour le Sénégal, des fiches d'information sur les produits « Origine Sénégal », etc
exporthelp.europa.eu/ Vous pouvez obtenir des informations sur l'Union Européenne.

g) Prendre contact avec :

→ ASEPEX

→ Les ambassades des pays vers lesquels vous voulez exporter

→ Les ambassades du Sénégal situés dans les pays où vous voulez faire des affaires.

Le niveau de concurrence

Il est essentiel de connaître le niveau de concurrence qui comprend la qualité et les prix des produits concurrents. Dès lors, vous pouvez savoir s'il y a une chance d'entrer sur le marché. Il peut cependant s'avérer difficile d'obtenir ces informations et dans ce cas, vous aurez soit à visiter le pays vers lequel vous souhaitez exporter ou avoir des contacts sur place qui peuvent vous donner ces informations.

3. Comment trouver un acheteur

Pour recevoir des commandes, vous devez entrer en contact avec les importateurs étrangers qui traitent la gamme de produits que vous souhaitez exporter. Cela peut se faire de plusieurs manières:

- a) Envoyer des lettres aux importateurs dont les noms et adresses figurent dans les annuaires commerciaux ou annuaires téléphoniques (les pages jaunes).
- b) Envoyer des lettres aux chambres de commerce dans les marchés cibles.
- c) Participer aux foires commerciales.



En ligne.

Visiter des sites Web tels que :

- <http://Alibaba.com>
- www.auma.de
- www.trade.org (Kompas)
- www.emarketservices.com
- www.usda.gov
- www.go4worldbusiness.com
- www.tradeboss.com
- www.tradekey.com
- www.tfocanada.ca
- europages pour le marché de l'Union européenne.
- Programme de Promotion des Partenariats Commerciaux (TTPP) de la JETRO
à www.jetro.go.jp/tppoas pour le marché Japonais.

Vous pouvez vous inscrire gratuitement au TTPP. L'inscription vous permet de faire la publicité/diffuser les informations relatives à votre entreprise auprès des entrepreneurs du monde qui peuvent s'intéresser à votre gamme de produits. Vous devriez essayer!

En recherchant le nom d'un pays, suivi de, « Annuaire Commercial », par exemple, « annuaire commercial de l'Allemagne » ou « importateurs en Angleterre » sur le web, vous pouvez voir une liste de nombreux sites web à partir desquels vous pouvez obtenir des informations utiles ou trouver des acheteurs potentiels.

Vous pourriez créer un site web et établir une présence en ligne pour faire la promotion de votre entreprise.

Cependant, vous devez garder à l'esprit, qu'il ya des problèmes de confiance entre les utilisateurs de ces sites Web, car il ya des difficultés à déterminer si l'acheteur est authentique ou pas.

NB: Après avoir trouvé un client potentiel en ligne, il faudra vérifier si ce client peut être digne de confiance.

e) Utiliser les contacts situés en permanence dans le marché cible; par exemple amis, parents et entrepreneurs avec qui vous pouvez travailler sur la base du paiement d'une commission



Modèle Lettre de présentation à un importateur potentiel

Une lettre de présentation adressée à un importateur potentiel doit être spécifique et objective et contenir les informations suivantes:

Informations générales sur votre entreprise (profil de l'entreprise)

Informations relatives à vos produits (profil des produits)

Solvabilité de votre entreprise

Veillez vous référer au modèle ci-dessous

Objet : Bols en bois

Messieurs

Suite à une information selon laquelle vous seriez intéressé par l'artisanat, nous saisissons cette opportunité pour vous présenter notre entreprise d'exportation de bols en bois, fiable créée il y a une dizaine d'années, ayant fait ses preuves depuis cette date et jouissant d'une bonne réputation, notamment en Europe.

Nos bols en bois, qui sont dérivés de l'art traditionnel, sont uniques et très beaux. Nous espérons qu'ils seront accueillis favorablement sur votre marché.

Ci-joints, nos catalogues et liste de prix

Quant à notre situation, veuillez vous référer (aux noms et adresses de banques)

Nous nous réjouissons d'avoir de vos nouvelles très bientôt.

Cordialement vôtre

Conseils pratiques :

a) Indices:

a) Vous pouvez envoyer une lettre de présentation par courriel.

b) Si vous mettez des photos ou des documents imprimés, ils doivent être d'excellente qualité. S'ils sont de mauvaise qualité, le destinataire peut penser que cette mauvaise qualité reflète celle de vos produits.

c) Votre lettre de présentation ne doit pas dépasser une page A-4. On pense généralement que la plupart des gens ne lisent pas la lettre de présentation jusqu'à la fin si elle fait plus d'une page.

d) Vous devez préparer une liste de prix, comprenant une liste des produits proposés et les termes de l'échange.



Présentation d'échantillons

Habituellement, les nouveaux acheteurs réclameront des échantillons des produits que vous proposez. Il est impératif que les échantillons que vous expédiez à un acheteur potentiel soient représentatifs de votre stock et qu'ils répondent aux normes de qualité du pays destinataire.

Si possible, joindre aux échantillons les rapports d'analyse, de sorte que les acheteurs potentiels soient convaincus que vous êtes un fournisseur sérieux et authentique.

4 Participation à des foires commerciales à l'étranger

Les salons spécialisés, et dans une moindre mesure, les foires générales sont des outils incontournables pour accompagner le développement international des entreprises. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les salons enregistrent un succès important et sont de plus en plus nombreux.

Pour une entreprise qui ambitionne de développer ses activités à l'international, le salon est le lieu idéal pour :

- prospecter et recruter de nouveaux clients ;
- entretenir la relation commerciale avec les clients existants ;
- présenter de nouveaux produits ou services ;
- enregistrer des commandes ;
- développer son réseau de partenaires international ;
- faire de la veille commerciale et s'informer sur l'état du secteur et les nouvelles tendances de son marché ;
- développer la notoriété de l'entreprise.

Pour connaître les salons existants dans votre secteur d'activité, nous vous recommandons d'utiliser Internet pour obtenir des informations sur les foires commerciales. Si vous tapez « guide des foires commerciales » ou www.eventseye.com sur le net, vous pouvez obtenir des informations.

Pour réussir votre participation aux salons spécialisés, suivez les conseils suivants :

Sélection de la bonne manifestation commerciale

Avant de décider de participer à un salon, vous devez prendre en considération les aspects suivants :

- Est-ce que des importateurs potentiels viendront à ce salon?
- Est-ce que ce salon est bien connu et fréquenté?
- Combien cela coûterait-il de participer à ce salon?



→ Est-ce que les résultats en vaudraient le coût?

→ Combien suis-je prêt à investir après la foire?

Pour sélectionner un salon professionnel, il faut:

- identifier les manifestations existantes sur le secteur en faisant des recherches sur Internet. Pour vérifier si un salon spécialisé revêt un caractère international, il faut visiter le site suivant www.ufi.org ;

- analyser le concept du salon à travers la réputation, la correspondance par rapport aux objectifs recherchés ; le type de visiteurs, les produits exposés, etc. Pour obtenir des informations sur les salons spécialisés, il faut visiter le site suivant : www.auma.de ;

Vous devez rester en contact avec les clients potentiels que vous rencontrez à la foire. Il peut être nécessaire pour vous de modifier vos produits, faire des visites périodiques ou participer à la foire à nouveau. Cela signifie que vous devez dépenser de l'argent et du temps

Le budget

Les différentes rubriques qui composent le budget de participation à un salon sont :

- les coûts de stand : inscription et location d'espace, élaboration du plan du stand, aménagement du stand, équipement, décoration et accessoires, transport et stockage ;
- le coût de fonctionnement du stand : accueil, personnel local, nettoyage et gardiennage, communication, restauration, assurance ;
- les frais de transport et de séjour : frais de transport internationaux et locaux, hébergement, restauration (déjeuner et dîner) ;
- la communication : préparation et élaboration de supports, direct marketing, envoi des invitations, télémarketing, brochures, flyers, publicité, dossier de presse, photos, cadeaux, uniformes pour personnel, cartes de visites, promotions spéciales, ateliers, rencontres spéciales, déjeuners et dîners d'affaires, séminaires, etc.

La feuille de route

La feuille de route vous aide à prendre les bonnes décisions et à planifier au mieux les activités selon un chronogramme bien établi. Dans ce document, il faut distinguer les tâches suivantes :

- tâches urgentes et importantes : il faut les exécuter immédiatement et sans attendre ;
- tâches importantes mais pas urgentes : il faut planifier de les exécuter dans les meilleurs délais ;



- tâches urgentes et pas importantes : il faut les confier ou coopérer avec quelqu'un pour son exécution ;

Objectif de participation

Le style de l'exposition doit être adapté à la stratégie de l'entreprise. Vous pouvez opter pour un des styles, ci-dessous :

- positionnement de produits traditionnels sur des marchés traditionnels : tout est orienté vers le client ; les clients sont invités à découvrir de nouvelles offres au niveau du stand ;

- positionnement de produits traditionnels sur de nouveaux marchés : tout est orienté vers les contacts nouveaux ; les activités de communication avec les prospects avant la manifestation commerciale sont très importantes ;

- positionnement de nouveaux produits sur des marchés traditionnels : tout est orienté sur le produit ; il faut mettre en avant le nouveau produit en vue d'attirer les visiteurs ;

- Positionnement de nouveaux produits sur de nouveaux marchés : on met l'accent sur le conseil ; on met en avant le nouveau produit et on mène des actions de marketing direct avec les prospects en vue de les inviter à essayer le produit.

L'aménagement et la décoration du stand

Il faut créer le « stopping power », c'est-à-dire arriver à capter l'attention des visiteurs afin que tous ceux qui sont sur le passage du stand puissent s'arrêter et le visiter.

Le concept du stand doit être visible au niveau de l'emplacement du stand, du plan du stand, de l'achalandage des produits, des graphiques, des couleurs, des sons, etc.

Par ailleurs, il faudra également arriver à prouver au visiteur du stand, la véracité du message que l'on véhicule par des slogans, des démonstrations, des explications qui leur sont délivrées lors des discussions.

La presse et les relations publiques

Il s'agit de voir comment la publicité gratuite et les relations publiques peuvent garantir le succès de votre participation aux salons. Dans cette perspective, il est important d'entrer toujours en relation avec le service presse du salon spécialisé.

Il serait utile de préparer un dossier de presse qui comprend : un mémo sur la participation, le press-book, l'historique de l'entreprises, des photos d'illustration des produits, les cartes de visite, le catalogue des produits.

Présence physique

Il ne sert à rien d'exposer ses produits sans être sur place. Si vous n'êtes pas présent à la foire et que seuls vos produits sont exposés, il est presque impossible de recevoir



des demandes sérieuses, encore moins des commandes. Vous apprendrez beaucoup des réactions de visiteurs et des expositions des concurrents et saurez si vos produits peuvent être acceptés sur le marché ou ont besoin d'être modifiés.

Il s'agit là en fait d'une étude de marché très efficace.

Agents potentiels

Il est recommandé que vous informiez les importateurs potentiels de votre participation à la foire avant de quitter le Sénégal.

Les salons spécialisés permettent aux exposants de rencontrer les prospects les plus intéressés et les plus actifs. Ainsi, pour attirer ces prospects, il est important de mener des actions de communication avant la manifestation pour se démarquer de ses concurrents : envoi d'e-mails, publicité sur le site du salon ou à travers le site Internet, prospection téléphonique, etc.

Supports de communication

Il faut prendre avec soi des cartes de visite, des catalogues, des listes de prix, des photos, etc.

Recherche d'agents potentiels

Il est possible que vous trouviez un agent pour vos produits parmi les autres exposants. Si vous trouvez certains importateurs qui exposent des articles similaires, mais qui ne concurrencent pas vos propres produits, vous devez penser à échanger avec eux. Ils peuvent être vos agents.

Si vous avez des restants d'échantillons issus des foires commerciales vous devez veiller à les laisser avec votre agent potentiel.

Suivi

Si vous prenez connaissance de l'intérêt des acheteurs et sentez qu'il pourrait conduire à la réalisation d'un partenariat, vous devez maintenir le contact avec eux. Il s'agit d'une première étape qui permet à l'exposant de respecter la promesse faite au visiteur.

Leur donner un coup de fil et leur rendre visite juste après la foire, avant de rentrer au Sénégal, est vivement recommandé. Le mieux est d'utiliser des éléments de la conversation eus avec le visiteur lors de son passage au niveau du stand, en vue de lui rafraîchir la mémoire et de pouvoir ainsi se détacher du lot.

Il est essentiel que vous fassiez le suivi avec ceux qui ont montré leur intérêt dès votre retour au Sénégal pour signifier disponibilité à vouloir être leur fournisseur.

5 Développement et adaptation du produit

L'exportation de vos produits peut s'effectuer sans modification majeure mais bien



souvent, pour répondre aux exigences des marchés étrangers, il faut développer de nouveaux produits ou modifier vos produits existants. La satisfaction des préférences du client sur un marché étranger ou nouveau est essentielle pour faire face à la concurrence. Cependant, avant tout développement de nouveau produit ou modification de votre produit pour un marché d'exportation, vous devez évaluer toutes les conditions de vente et vérifier si le marché est assez adapté pour justifier les coûts nécessaires y afférents.

Vous devez également vous assurer que vos produits sont conformes aux normes définies dans le pays importateur.

Cela constitue la base du développement des produits.

Exemple 1

Un exportateur de chemises philippin rencontrait des difficultés pour exporter ses chemises au Japon. Le propriétaire de l'entreprise s'est rendu au Japon et a constaté que leurs chemises avaient trop de broderie pour les consommateurs japonais. Ils les ont modifiées pour répondre aux goûts des consommateurs japonais et ont réussi à les exporter vers le Japon.

Exemple 2

Un fabricant de porte-monnaie asiatique a réussi à exporter ses portefeuilles aux Etats-Unis mais n'a pas pu les vendre au Japon. La raison en est que les portefeuilles conçus pour les billets de dollars américains étaient trop petits pour les billets japonais, en particulier le billet de 10.000 yens.

6 Conditions de vente

Un livre intitulé Incoterms 2010 * publié par la Chambre de commerce internationale définit 11 règles pour des livraisons internationales et nationales de marchandises, dont les huit que nous vous décrivons, ci-dessous sont les plus utilisés.

En effet, à l'heure actuelle, si vous maîtrisez le FOB, CFR (C & F), et CAF, c'est largement suffisant pour gérer une entreprise, parce que les autres termes sont rarement utilisés. Mais le FAS, CPT et CIP pourraient être utilisés beaucoup plus dans un avenir proche.

Sortie Usine (EXW)

Au terme de cette condition, l'exportateur met la marchandise à la disposition de l'importateur dans les locaux de l'exportateur ou à un autre lieu désigné (à savoir chantier, usine, entrepôt, etc.). Cette condition représente l'obligation minimale pour l'exportateur. L'importateur doit supporter tous les coûts et risques liés à l'acheminement de la marchandise depuis les locaux de l'exportateur.



Franco le long du bateau (FAS)

Au terme de cette condition, l'exportateur s'engage à livrer la marchandise le long du bateau sur le quai du port désigné et à supporter la totalité des coûts qui en découlent jusqu'au point convenu. Après ce point, l'importateur prend en charge la totalité des coûts tels que le fret maritime et la prime d'assurance. Cette condition ne peut être utilisée que pour le transport maritime ou fluvial.

Franco à bord (FOB)

Au terme de cette condition, l'exportateur met la marchandise à bord d'un bateau au port désigné et supporte la totalité des coûts en découlant jusqu'au point convenu. Après ce point, l'importateur prend en charge la totalité des coûts tels que le fret maritime et la prime d'assurance. Veuillez vous référer à la page 24.

Coût et fret (CFR)

Le CFR est composé du FOB mentionné ci-dessus et du fret maritime. Au terme de cette condition, l'exportateur supporte les coûts et les frais de transport maritime nécessaires pour acheminer les marchandises du port d'embarquement au port de destination. La prime d'assurance est laissée à la charge de l'importateur. Veuillez vous référer à la page 24.

Coût, Assurance et Fret (CAF)

Le CAF est composé du FOB mentionné ci-dessus, plus le fret maritime et la prime d'assurance. Au terme de cette condition, l'exportateur supporte tous les coûts pour livrer la marchandise au port de destination désigné, y compris le fret maritime et la prime d'assurance.

Franco transporteur (FCA)

Au terme de cette condition, l'exportateur livre la marchandise au transporteur désigné par l'importateur au lieu convenu, par exemple, terminal à conteneurs. L'exportateur supporte tous les coûts y afférents jusqu'au point convenu. L'importateur doit supporter tous les coûts après ce point.

Port payé (CPT)

Le CPT est composé du Franco transporteur (FCA) susmentionné et du fret

Port et assurance payés (CIP)

Le CIP est composé du Franco transporteur (FCA) susmentionné et de la prime d'assurance.



NB:

1- INCOTERMS 2010 stipule que le FAS, FOB, CFR et CAF ne peuvent être utilisés que pour le transport maritime ou fluvial. Mais FOB, CFR et CAF sont encore utilisés aussi bien pour le transport aérien de marchandises que l'expédition de conteneurs.

2- INCOTERMS utilise le CFR au lieu du C & F depuis INCOTERMS 1990. Mais beaucoup de gens continuent encore d'utiliser l'expression traditionnelle C&F.

3- FCA, CPT et CIP sont des termes prévus pour être employés dans le cadre du transport aérien de marchandises, de l'expédition par conteneur, etc. Mais beaucoup de gens continuent encore d'employer les termes FOB, C & F et CPT pour l'expédition de conteneurs ou le transport aérien de marchandises comme mentionné ci-dessus.

CAS PRATIQUES

Question 1

Supposons qu'un exportateur A situé à Kaolack reçoit une commande dont le FOB Dakar s'élève à 10.000 dollars US d'un importateur B situé en France. A demande à B en France de payer 10.300 dollars US parce que le transport de Kaolack à Dakar coûte 300 dollars US.

Pensez-vous que la demande de l'exportateur A pour facturer le transport intérieur soit raisonnable?

Réponse

La réponse est non. A ne devrait pas demander à B de payer 300 dollars US.

Dans un contrat FOB, l'exportateur doit supporter tous les coûts liés aux marchandises jusqu'à ce qu'elles soient livrées à bord du navire au port d'embarquement désigné, qui est dans ce cas ci Dakar.

Question 2

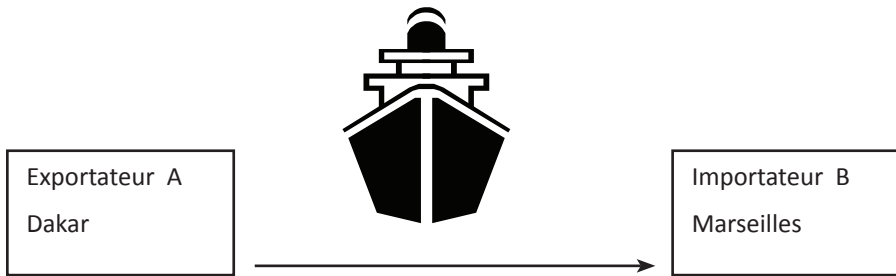
Un exportateur A situé à Dakar envoie des marchandises à un importateur B situé à Marseille.

Le contrat CAF Marseille s'élève à 10.000 dollars US.

Les marchandises sont endommagées pendant le voyage de Dakar à Marseille.

Les marchandises sont assurés par A et la prime d'assurance est également prise en charge par A parce qu'il s'agit d'un contrat CAF.

Qui d'après-vous devrait recevoir le paiement auprès d'une compagnie d'assurance ? A ou B?



Réponse

L'importateur B devrait recevoir le paiement auprès d'une compagnie d'assurance parce que les risques sont transférés de l'exportateur à l'importateur lorsque les marchandises sont livrées à bord au port d'embarquement au terme d'un contrat CAF comme dans le cas d'un contrat FOB.

Au terme d'un contrat CAF, l'exportateur doit souscrire l'assurance des marchandises à ses propres frais et l'assurance permet à l'importateur de s'adresser directement à l'assureur pour obtenir réparation.

Le nom et l'adresse de la société avec laquelle l'importateur doit entrer en contact en cas de dommages sur les marchandises doivent être mentionnés dans la police d'assurance.

Note :

Si vous êtes un exportateur expérimenté et pensez pouvoir obtenir des rabais sur le fret, vous pouvez faire une cotation en CAF ou le C & F. Lorsque vous faites une cotation en CIF ou C & F, garder à l'esprit le fret, car il peut augmenter pendant que vous êtes engagés dans les négociations avec les clients.

Comment calculer le coût:

Avant d'envoyer un devis aux importateurs, vous devez estimer les coûts suivants.

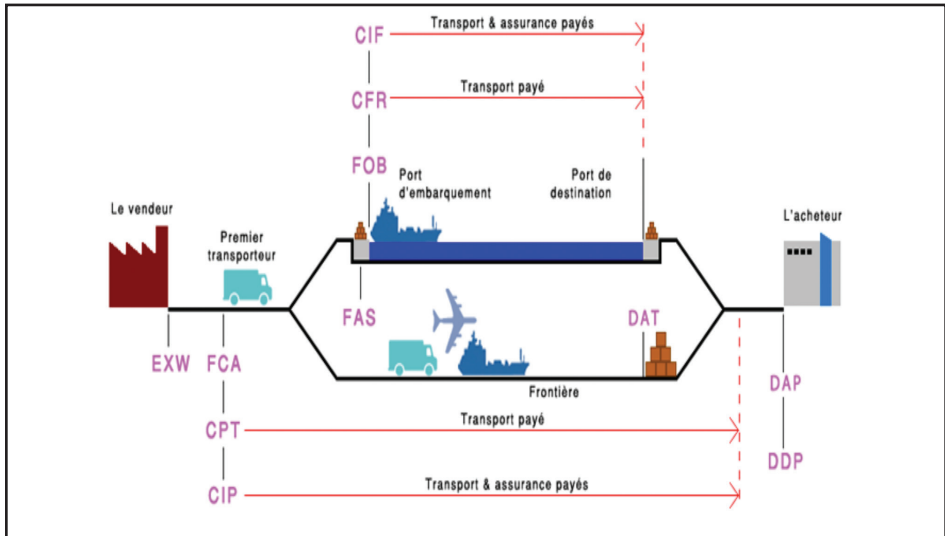
- a) Coût de fabrication ou d'achat des produits d'exportation.
- b) Les coûts de transport pour acheminer les marchandises à un port ou un aéroport au Sénégal.
- c) Fret maritime ou fret aérien vers un pays importateur.
- d) L'assurance maritime
- e) Votre bénéfice

En cas de FOB, vous avez besoin de faire l'estimation des coûts de a) à b) et de e).

En cas de CAF, vous avez besoin de faire l'estimation des coûts de a) à e).



Schema d'utilisation des incoterms



7. Quelques conseils pratiques sur l'affrètement de vos produits

Avant d'expédier vos produits, vous devez vous renseigner auprès des sociétés d'affrètement pour connaître le meilleur taux et le circuit disponible pour que vos produits arrivent à votre acheteur, à temps. Il existe plusieurs méthodes de livraison de vos produits à l'importateur, tels que:

- Par avion:

- fret aérien
- Services postaux EMS
- DHL
- TNT
- FedEx

- Par voie maritime:

- Tous les agents maritimes



8 Méthodes de base des paiements internationaux pour les exportations

Les méthodes de base des paiements sont:

a) Le paiement anticipé

C'est la méthode la plus souhaitable pour l'exportateur.

Mais l'importateur peut refuser d'accepter cette méthode parce qu'il peut penser qu'elle pourrait présenter des risques. Des virements télégraphiques et des cartes de crédit sont couramment utilisés.

Dans ce monde compétitif actuel, il est difficile pour l'exportateur d'obtenir de l'importateur l'acceptation du paiement anticipé.

b) Le paiement au terme d'une lettre de crédit

Une lettre de crédit (L/C) est un document délivré par une banque conformément aux instructions d'un importateur, autorisant l'exportateur à tirer une somme d'argent dans les conditions prévues. Pour une meilleure compréhension, veuillez vous référer aux pages 24 et 25.

Vous pouvez voir un modèle de L/C à la page 29.

Une lettre de crédit peut être soit irrévocable soit révocable.

L/C Irrévocable

Elle ne peut être modifiée à moins que toutes les parties concernées, y compris l'exportateur, l'importateur et la banque émettrice soient d'accord pour apporter le changement.

L/C Révocable

Elle peut être modifiée ou annulée de façon unilatérale par l'importateur. Une L/C révocable est déconseillé à l'exportateur.

L/C Confirmée

Une deuxième banque appelée «banque confirmatrice» garantit le paiement en plus de la banque émettrice. La banque confirmatrice ajoute son propre engagement irrévocable pour honorer le crédit au cas où la banque émettrice faisait défaut. En effet, le bénéficiaire dispose de deux banques garantes.

En cas de L/C 90 jours après la date de B/L (Connaissance), les importateurs peuvent par exemple faire le paiement dans ce délai. Ils peuvent recevoir les documents d'expédition avant de faire le paiement. Cela est similaire au D/A expliqué plus bas, mais à la différence du terme D/A, la banque va prendre le risque de non-paiement.



Cela signifie que même si les importateurs ne parviennent pas à effectuer le paiement, les exportateurs reçoivent le paiement. L'exportateur doit voir la lettre de crédit ouverte par la banque principale dans le but d'éviter le non-paiement pour raison de faillite de la banque.

D'habitude, l'exportateur préfère la L/C, car il peut recevoir le paiement dès qu'il aura expédié les marchandises. Mais l'importateur peut moins préférer cette option, en raison des coûts supplémentaires pour le traitement de la L/C.

Un principe fondamental de L/C est que les banques s'occupent des documents et non des marchandises. Même si l'importateur n'est pas satisfait de la qualité des produits reçus, la banque est tenue de faire un paiement au profit de l'exportateur du moment que les documents sont conformes aux modalités et conditions de la L/C

Conseils pratiques sur l'utilisation d'une lettre de crédit

i) La L/C est généralement, mais pas toujours, conseillée à l'exportateur à travers une banque dans le pays de l'exportateur (appelée Banque notificatrice), qui peut être ou ne pas être la banque même de l'exportateur. Dans certains cas, une banque émettrice notifie une lettre de crédit directement à l'exportateur. Lorsque cela se produit, l'exportateur doit toujours envisager de saisir sa banque pour l'authentification dans le but de s'assurer qu'il s'agit d'un document authentique et non frauduleux.

ii) Dès réception d'une lettre de crédit, l'exportateur doit soigneusement comparer les conditions stipulées dans la L/C accompagnée de la facture pro forma. Les conditions doivent être respectées de façon précise, autrement la L/C peut être considérée comme invalide et l'exportateur peut ne pas être payé.

Si la plus petite erreur vous échappe dans la L/C, elle peut finir par vous coûter de l'argent. Donc, veuillez vérifier minutieusement les documents!

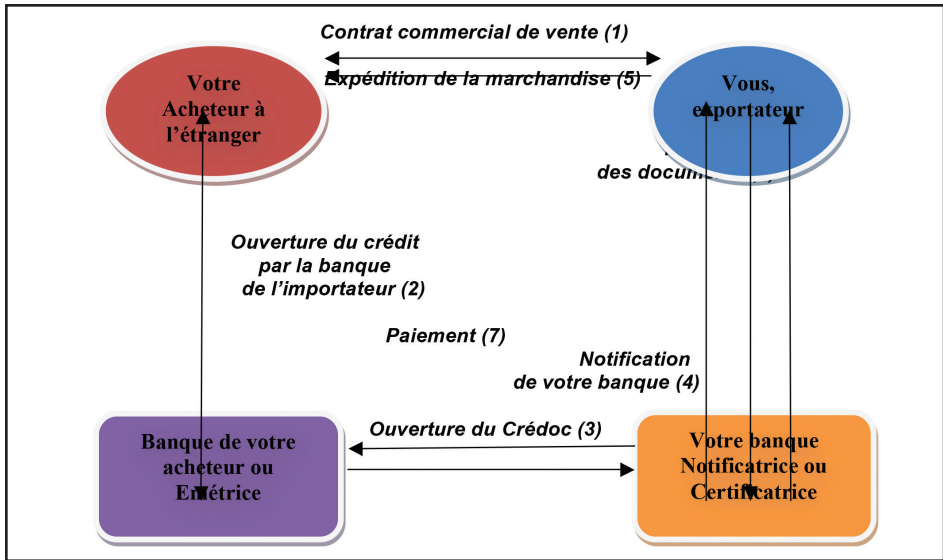
Si l'exportateur estime qu'il est impossible de se conformer aux conditions de la L/C ou si l'une des informations est incorrecte, il doit entrer en contact avec l'importateur immédiatement et demander une modification de la L/C.

Les différences communément constatées entre le L/C et les pièces justificatives sont:

- La L/C a expiré avant la présentation de la lettre de change.
- Les preuves de livraison du B/L avant ou après la période indiquée dans la L/C.
- Description incompatible avec les marchandises.



Etapes du crédit documentaire :



Remboursement (8)

1. Contrat commercial de vente

Vous définissez avec votre acheteur importateur les termes du contrat.

2. Demande d'ouverture d'un crédit documentaire

Votre acheteur demande à sa banque de prendre l'engagement irrévocable de paiement en votre faveur.

3. Ouverture du Crédoc

La banque étrangère envoie à votre banque CIC son engagement et les conditions de validité : délais à respecter, documents à fournir pour prouver le bon accomplissement du contrat commercial.

4. Notification

Votre banque (exportateur) vous notifie les termes du crédit documentaire reçu.

5. Expédition de la marchandise

Vous expédiez la marchandise (ou réalisez la prestation)

6. Présentation des documents

Vous remettez les documents conformes demandés à votre banque qui les transmettra



à la banque chargée du paiement. Votre banque vous accompagne dans cette phase : il vérifie la bonne conformité des documents.

7. Paiement

Le CIC reçoit les fonds à la date d'échéance convenue et en crédite votre compte. En plus, nous pouvons confirmer la signature de la banque émettrice en vous déchargeant de tout risque d'insolvabilité ou de non transfert de la banque étrangère. Dans ce cas, le CIC vous paiera directement dès que les documents sont reconnus conformes ou à l'échéance convenue.

8. Remboursement

Si les documents sont conformes aux exigences de la lettre de crédit, la banque les envoie à la banque émettrice, en lui demandant le remboursement et elle paie le vendeur.

Principaux types de lettres de crédit :

La lettre de crédit comporte trois caractéristiques fondamentales, ayant chacune deux options qui sont décrites ci-après. Toute lettre de crédit présente une combinaison de ces trois caractéristiques.

À VUE OU À TERME/USANCE

La lettre de crédit permet au bénéficiaire d'être payé soit immédiatement, sur présentation de certains documents (lettre de crédit à vue), soit à une date ultérieure établie dans le contrat de vente (lettre de crédit à terme/usance).

RÉVOCABLE OU IRRÉVOCABLE

La lettre de crédit peut être révocable, c'est-à-dire qu'elle peut être annulée ou modifiée en tout temps par la banque émettrice sans avis au bénéficiaire. Toutefois, les tirages négociés avant l'avis d'annulation ou de modification doivent être honorés par la banque émettrice. La lettre de crédit irrévocable ne peut être annulée sans le consentement du bénéficiaire.

LETTRÉ DE CRÉDIT CONFIRMÉE OU NON CONFIRMÉE

Aux termes d'une lettre de crédit non confirmée, la banque émettrice s'engage à honorer tous les tirages, pourvu que les conditions de la lettre de crédit aient été respectées. La lettre de crédit confirmée oblige aussi une autre banque qui se trouve habituellement dans le pays du bénéficiaire, donnant à ce dernier la satisfaction de faire affaire avec une banque qu'il connaît.



Mode De Paiement :

Paie ment

Sur présentation des documents précisés dans la lettre de crédit, s'ils sont conformes à ses conditions, la banque notificatrice/ négociatrice, dans le cas d'une lettre de crédit non confirmée, peut payer/négocier la traite. Dans le cas d'une lettre de crédit confirmée, la banque confirmatrice est tenue d'honorer la traite sans recours contre le bénéficiaire.

Remboursement

La banque notificatrice/ confirmatrice/ négociatrice se fait rembourser par la banque émettrice.

Règlement

À la réception des documents conformes, la banque émettrice a également la responsabilité de vérifier les documents et de débiter le compte du donneur d'ordre selon les conditions de la demande et du contrat de lettre de crédit et effectue le remboursement à la banque négociatrice.

Procédures à suivre en cas de non-conformité des documents

Lorsque les documents présentés par le bénéficiaire ne sont pas conformes aux conditions de la lettre de crédit, diverses procédures sont prévues :

- Les documents peuvent, si cela est possible, être corrigés. Toutefois, les irrégularités doivent être corrigées par le bénéficiaire, la compagnie de transport ou toute personne concernée, avant l'expiration de la lettre de crédit et dans le délai accordé pour la présentation des documents.
- Si les irrégularités ne peuvent être corrigées, la banque du bénéficiaire peut demander à la banque émettrice l'autorisation de négocier la traite, malgré les anomalies.
- Dans le cas d'une traite à vue, si le bénéficiaire désire recevoir le produit de la traite immédiatement, un cautionnement peut être la solution. En vertu du cautionnement, le bénéficiaire s'engage envers la banque négociatrice à lui payer le montant du principal, les intérêts et le montant de toute perte résultant du refus de la banque émettrice d'honorer la traite en raison de la non-conformité des documents. Si les irrégularités sont mineures, la banque du bénéficiaire peut accepter de négocier la traite «sous réserve», c.-à-d. qu'elle pourra exercer des recours contre le bénéficiaire si les irrégularités sont jugées inacceptables par la banque émettrice.



- Enfin, les documents peuvent être envoyés à la banque émettrice contre acceptation; les documents ne doivent alors être remis à l'acheteur que si celui-ci autorise le paiement ou l'acceptation.
- Traite à vue et traite à terme
- Traite à vue: Lorsqu'elle est présentée à un importateur, il est tenu de payer immédiatement.
- Traite à terme: L'importateur paie à une date ultérieure retenue. Si le paiement est dû 90 jours après la vue, l'importateur signe la lettre de change, y insère la date d'acceptation et effectuera le paiement 90 jours après la date d'acceptation. Cette lettre est également appelée aussi bien traite à échéance, traite à usance ou traite à terme.

Contrats de change à terme

Les exportateurs qui traitent en devises autres que le FCFA font face à des risques dus aux fluctuations des taux de change. Veuillez consulter les exemples ci-dessous.

Exemple 1

Supposons qu'une entreprise sénégalaise sise à Dakar nommée Dakar Trade Ltd conclut un contrat d'exportation de produits artisanaux avec un importateur américain basé à New York sur une base FOB New York correspondant à 1000 dollars US lorsque le taux de change est 1 dollar US = 600 FCFA.

Dakar Trade Ltd s'attend à recevoir $600 \text{ CFA} \times 1000 = 600.000 \text{ CFA}$.

Mais avant que Dakar Trade Ltd n'ait pu recevoir le paiement, le cours du dollar a chuté à 400 CFA, ce qui signifie qu'elle reçoit $400 \text{ CFA} \times 1000 = 400.000 \text{ CFA}$.

Il y a une différence de 200.000 CFA de moins sur le montant que l'entreprise espérait recevoir.

$600 \text{ CFA} \times 1000$	600.000 CFA	Montant que Dakar Trade Ltd s'attend à recevoir
$400 \text{ CFA} \times 1000$	400.000 CFA	Montant que Dakar Trade Ltd reçoit
différence	- 200.000 CFA	Différence de change en faveur de l'importateur

Exemple 2

Si le taux de change a fluctué en faveur de Dakar Ltd, $800 \text{ CFA} = 1 \text{ dollar US}$, par exemple, comment cela affecterait-il la transaction de Dakar Trade Ltd?

Dans ce cas, elle paierait un supplément de 200.000 CFA.



600 CFA ×1000	600.000 CFA	Montant que Dakar Trade Ltd s'attend à recevoir
800 CFA ×1000	800.000 CFA	Montant que Dakar Trade Ltd reçoit
Différence	+ 200.000 CFA	Différence de change en faveur de Dakar Trade Ltd

Si les exportateurs sont toujours chanceux comme dans l'exemple 2, ils peuvent se passer du contrat de change à terme. Mais il n'y a aucune garantie qu'ils aient toujours cette chance et il n'est pas facile de prévoir les fluctuations des taux de change. Les exportateurs devraient éviter de prendre des risques en raison de la fluctuation du cours.

Un moyen de couvrir ce risque est d'utiliser le contrat de change à terme, dans lequel les banques garantissent que les exportateurs seront payés à un taux de change convenu.

Dans le cas de l'exemple ci-dessus, supposons que Dakar Trade Ltd conclut un contrat de change à terme avec une banque à Dakar dans lequel cette dernière garantit que le taux de change de 600CFA= 1 dollar US sera appliqué. Ensuite, Dakar Trade Ltd reçoit $600\text{CFA} \times 1000 = 600.000\text{CFA}$ indépendamment de la fluctuation du dollar par rapport au CFA. Il n'y a aucun risque de perdre comme dans l'exemple 1. Bien entendu, il n'y a également aucune chance pour Dakar Trade Ltd de faire des bénéfices supplémentaires comme dans l'exemple 2.

600 CFA ×1000	600.000 CFA	Montant que Dakar Trade Ltd reçoit
600 CFA ×1000	600.000 CFA	Montant que Dakar Trade Ltd s'attend à recevoir
Différence	néant	

c) Documents contre paiement (D/P)

La banque fournit les «documents d'expédition» (Voir le chapitre suivant sur cette page) à l'importateur uniquement contre paiement. L'exportateur est beaucoup plus exposé aux risques que lorsque les transactions sont garanties par une lettre de crédit. Veuillez vous reporter à l'annexe 4.

c) Documents contre acceptation (D/A)

La banque fournit les «documents d'expédition» à l'importateur contre l'acceptation de la Lettre de Change (L/C) par l'importateur. Si le contrat est « A 30 jours après examen des documents», par exemple, l'importateur accepte la L/C, reçoit les « Documents d'expédition » et effectue le paiement 30 jours après la date d'acceptation. Mais il n'y a aucune garantie que l'importateur paiera la L/C. L'importateur peut recevoir les marchandises, même s'il ne dispose pas d'argent pour payer la L/C. Voilà pourquoi cette méthode est plus risquée que celle de D/P. Veuillez vous reporter à l'annexe 5.



NB: Au terme des transactions de la L/C, une banque de négociation négocie ou achète la B/E (lettre de change) établie par un exportateur au moment de sa soumission à la Banque, accompagnée des documents d'expédition. Mais au terme des transactions de D/A ou D/P, la banque ne négocie pas généralement la B/E. Ce n'est pas étonnant de voir les exportateurs préférer les transactions L/C. Le paiement par D/P et D/A est appelé Effet à l'Encaissement ou recouvrement d'effets (D/O).

a) Compte ouvert

Les marchandises sont expédiées et livrées à l'importateur avant l'échéance du paiement. Ceci est la méthode la plus souhaitable pour l'importateur, mais qui présente de grands risques pour l'exportateur.

9 Documents d'expédition

Les principaux documents qui composent les documents d'expédition sont:

a) La facture commerciale

Une facture commerciale doit contenir des informations de base sur les transactions, la désignation et le prix des marchandises. Il est important que la facture soit correcte et complète. Si la douane décide d'ouvrir un chargement et trouve des éléments décrits de façon erronée ou non inclus, cela est considéré comme une faute grave.

Rien ne doit être omis sur la facture. Veuillez vous reporter à l'Annexe 6

b) Bordereau d'expédition

Il doit inclure les détails de chaque produit contenu dans chaque emballage.

c) Connaissance (B/L)

Le B/L a quatre fonctions principales:

- i) Il sert de reçu pour les marchandises en provenance de la société de transport à l'exportateur.
- ii) Il sert de preuve au contrat de transport entre l'exportateur et l'entreprise de transport.
- iii) C'est un document quasi-négociable. Tout cessionnaire qui prend possession d'un connaissance endossé obtient un titre valable, à condition que le cédant ait un titre valable en premier lieu.
- iv) Il sert de titre de propriété aux marchandises expédiées à l'étranger. Les marchandises ne pourront être dédouanées au niveau du port étranger que contre la production de l'un des Connaissements originaux.



Connaissance à ordre

Si vous voyez des termes comme « Ordre » ou « Ordre à l'Expéditeur » dans la colonne expédition, il s'agit d'une commande B/L. C'est un titre de propriété des marchandises, ce qui signifie que vous pouvez transférer le titre des marchandises à une autre partie en l'endossant.

Connaissance nominatif

Dans la colonne destinataire, le nom du destinataire est écrit.

Vous ne pouvez pas transférer le titre de propriété des marchandises en l'endossant.

Il est souvent utilisé lorsque le paiement des marchandises a été effectué avant l'expédition.

Connaissance avec réserves et Connaissance net

Si une compagnie maritime découvre que 2 caisses sur 12 sont brisées lors de la livraison à bord d'un navire, par exemple, des remarques comme « 2 caisses sont brisées » sont mentionnées sur le connaissance. Ce connaissance est appelé « Connaissance avec réserves ». Si un exportateur soumet le « Connaissance avec réserves » à une banque, elle ne va pas acheter la lettre de change sur les transactions de la L/C de l'exportateur. L'exportateur doit obtenir un « connaissance net » qui ne comporte pas une telle remarque parce que la L/C nécessite un connaissance Net.

Fret payé d'avance ou Fret payable à destination

Lorsque les exportateurs paient le fret, Fret payé à l'avance est mentionné sur le B/L.

Lorsque les importateurs paient le fret, Fret payable à destination est mentionné sur le B/L.

Remarque: les connaissances sont parfois remplacés par des documents non négociables de nos jours, semblables à des lettres de transport aérien. Ces documents sont appelés « lettres de voiture maritime », « lettres de transport maritime », « reçus de marchandises » ou des variantes de telles expressions. Un des avantages des lettres de voiture maritime est que les importateurs peuvent recevoir les marchandises immédiatement après leur arrivée dans le pays d'importation. Les lettres de voiture maritime sont généralement utilisées par les entreprises qui ont fait des affaires entre elles depuis de nombreuses années et peuvent se faire confiance.

Lettre de transport aérien

Une lettre de transport aérien est émise par une compagnie aérienne lorsque les marchandises sont expédiées par avion. Elle est non négociable contrairement au Connaissance à ordre. Il est fréquent de voir sur une lettre de transport aérien la banque de l'importateur comme le destinataire. Ensuite, l'importateur est censé payer



la banque pour obtenir un ordre de livraison émis par la banque.

L'ordre de livraison permet aux importateurs d'obtenir une main levée des marchandises par l'aéroport. L'exportateur doit obtenir l'accord préalable de l'importateur et de la banque de l'importateur avant que les marchandises ne soient consignées à l'ordre de la banque.



Question 3

La L/C nécessite qu'une lettre de transport aérien soit expédiée à une banque qui ouvre la L/C comme mentionné ci-dessus. Quelle en est la raison?

Réponse

Puisque la lettre de transport aérien n'est pas un document de propriété des marchandises, elle ne peut pas servir de garantie à la L/C. Par conséquent, il est nécessaire que la banque elle-même devienne le consignataire.

d) Certificat d'Origine

Le certificat d'origine est une preuve écrite du pays d'origine des produits importés. Grâce à ce document, les importateurs peuvent bénéficier de droits préférentiels d'entrée en fonction des accords commerciaux entre le Sénégal et le pays importateur.

Pays importateurs	Types de certificats requis
Pays membres de l'Union Européenne, Australie, Etats Unis d'Amérique, Russie, Japon, Turquie, Suisse, Nouvelle Zélande, Norvège, Canada, Island, etc.	SGP Formulaire A
CEDEAO UEMOA	Formulaire Ordinaire (ORBUS)
Maroc	Formulaire préférentiel Sénégal Maroc
Chine	Formulaire du régime d'admission en franchise
Korée	Tarif préférentiel Sénégal Korée
Inde	Formulaire DFTPI



Pour plus de détails sur le certificat d'origine, vous devez prendre contact avec l'ASEPEX.

e) Police d'assurance

Aux termes des conditions du CAF et du CPT, les exportateurs doivent assurer les marchandises.

Les exportateurs doivent utiliser un commissionnaire en douane expérimenté et digne de confiance qui mettra à leur disposition tous les services logistiques nécessaires pour expédier leurs cargaisons à l'étranger.

Transport de marchandises par avion

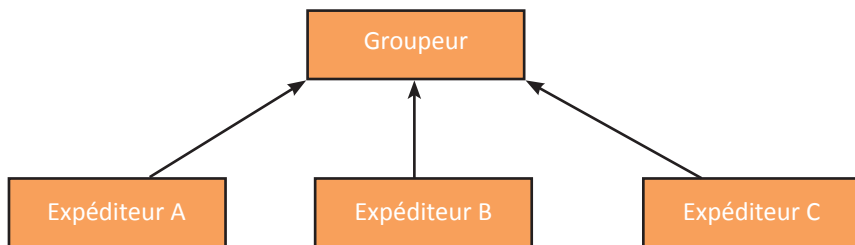
Lorsque vous envoyez les produits suivants, vous devez penser à les expédier par avion.

- a) Les articles très chers
- b) Les produits frais tels que les légumes et les fleurs coupés qui doivent être acheminés rapidement.
- c) Une lettre de transport aérien est établie par une compagnie aérienne lorsque les marchandises sont expédiées par avion, tel que mentionné dans le chapitre précédent.

Bordereau de groupage & LTA de groupage

Lorsque les groupeurs reçoivent la cargaison, ils établissent un bordereau de groupage. Il ne peut représenter la preuve que la cargaison est chargée sur l'avion.

LTA de groupage est établie par la compagnie aérienne lorsque la cargaison est chargée sur l'avion. C'est la raison pour laquelle certaines banques exigent une LTA de groupage quand elles ouvrent une L/C.



10. Règlementations et formalités Exportation au Sénégal

10.1 Procédures et formalités export

Au Sénégal, l'exercice de l'activité d'exportation n'est soumis à aucune procédure préalable. Toute personne physique ou morale peut exporter en toute liberté les produits autorisés à l'exportation.



Cependant, l'exportation de l'or, du diamant et de tous les autres métaux précieux est soumise à l'avis préalable du Ministre chargé des finances.

Les exportations du Sénégal sont effectuées sur simple autorisation de l'Agence sénégalaise de promotion des Exportations (ASEPEX) ou de la Direction de l'Industrie par la délivrance du certificat d'origine.

Pour rappel l'ASEPEX délivre les certificats d'origine dits « certificats d'origine et d'embarquement » et les certificats du système généralisé de préférences ; quant à la Direction de l'Industrie, elle ne délivre que les certificats d'origine pour les produits industriels agréés dits entièrement obtenus ou suffisamment ouvrés à destination de l'UEMOA et de la CEDEAO.

Le certificat d'origine accompagnant la marchandise importée doit être présenté à la douane en vue de faire bénéficier la marchandise originaire de l'exemption des droits et taxes à l'importation.

L'obtention du certificat d'origine d'exportation est subordonnée à la présentation des documents suivants :

- formulaire du certificat d'origine dûment rempli ;
- facture commerciale (proforma ou définitive) ;
- la liste de colisage ;
- certificat phytosanitaire pour les produits alimentaires ;
- certificat d'origine et de salubrité pour les produits halieutiques ;
- certificats de conformité et de conditionnement pour l'arachide
- Permis CITES pour les espèces protégées (peaux de serpents, cornes, éléphants, etc.)
- déclaration en douane dûment signé par la douane ;
- formulaire de système généralisé de préférence pour les produits à destination de l'Europe.

Au titre des mesures de facilitation et d'incitation ; le gouvernement du Sénégal a pris l'option stratégique de ne pas taxer les exportations. Aussi, elles ne font pas l'objet du contrôle à l'embarquement et l'émission du bon à enlever est automatique.

Les formulaires de certificats d'origine pour les marchandises à l'exportation sont commercialisés par la Chambre de Commerce d'Industrie et d'Agriculture de Dakar.

Important : Le certificat d'origine est délivré gratuitement.



10.2 Liste des produits soumis à restriction ou interdits

Marchandise soumise à restriction	Formalités spéciales
Produit minier	- Permis d'exploitation ou concession pour le produit minier ; - Autorisation d'exportation délivrée par le ministère chargé des mines
Substances précieuses	Agrément du Ministre de l'Economie et des Finances et un visa de l'administration des douanes
Dépouilles et trophées des gibiers ordinaires	Permis de chasse
Bois transformé	un quota minimum de transformation, dont le niveau est établi annuellement par arrêté du Ministre chargé des eaux et forêts
Produits de la pêche débarqués au Sénégal et exportés par la suite	Certificat sanitaire

10.3 Formalités Douanières

Après règlement des formalités du contrôle (sanitaire, phytosanitaire...) et les formalités du transport, selon le mode de transport choisi (aérien, maritime ou TIR), et après obtention du certificat d'origine l'exportateur ou son représentant constitue un dossier d'exportation comprenant les pièces suivantes pour les exportations simples sorties :

- déclaration d'exportation ;
- facture commerciale ;
- note de colisage ;
- titre d'exportation ;
- titre de transport ;
- certificat d'origine ;
- certificat de contrôle suivant la nature des produits.

L'opération de dédouanement et d'embarquement de la marchandise nécessite :

- l'enregistrement le dépôt de la DUM par procédé informatique ;
- le dépôt physique de la DUM et pièces constituant le dossier d'exportation ;
- la vérification de la déclaration ;
- la programmation de la visite de la marchandise le cas échéant ;
- l'émission du bon à charger pour l'embarquement de la marchandise ;
- la facturation manutention ;
- l'émission de la facture tenant lieu du bon à embarquer.



10.4 Etapes du contrôle

L'exportation des produits alimentaires au Sénégal est soumise aux dispositions législatives et réglementaires exigées par les pays destinataires des produits.

Le contrôle sanitaire à l'exportation est assuré par les services du Ministère de l'Agriculture à travers la Direction de la Protection des végétaux de Dakar. Dans les autres régions, le contrôle à l'exportation est assuré par les services d'inspection relevant des dites Directions Régionales.

Dans le but de faciliter les opérations de contrôle et de transit des marchandises, les opérateurs ou leurs représentants sont tenus d'informer ou de communiquer des renseignements aux services d'inspection concernés à l'avance, en fournissant une description détaillée des produits qui seront exportés afin de s'assurer en premier lieu que le Sénégal est autorisé à exporter ce type de produit vers les pays de destination et d'autre part que le produit en question répond aux exigences sanitaires du pays destinataire.

Le contrôle sanitaire à l'export comprend trois étapes successives : contrôle documentaire, d'identité et physique. Le contrôleur doit prendre en considération les exigences sanitaires stipulées par la réglementation sanitaire en vigueur des pays destinataires des produits exportés.

Les certificats phytosanitaires sont délivrés afin d'attester que les végétaux, produits végétaux ou autres articles réglementés satisfont aux exigences phytosanitaires à l'importation des pays importateurs et sont conformes à la déclaration de certification.

Le Contrôle documentaire :

C'est une étape systématique qui consiste à vérifier la forme et le contenu des documents sanitaires. Chaque produit exporté doit faire l'objet d'un contrôle documentaire pour s'assurer que :

- Le Sénégal est autorisé à exporter le produit en question vers le pays de destination ;
- L'établissement d'origine est agréé par les autorités compétentes nationales ;
- Le certificat sanitaire d'origine correspond aux lots à exporter ;
- Les produits à exporter répondent aux exigences sanitaires des pays de destination figurant dans le certificat d'origine.

Contrôle d'identité et physique :

Il s'agit d'un contrôle systématique qui consiste à s'assurer que les marchandises exportées sont conformes aux dispositions figurant sur les certificats sanitaires d'exportation et que les produits sont conformes à l'usage prévu dans les documents sanitaires d'accompagnement. Il concerne la nature, l'emballage, le poids, l'origine, l'étiquetage, etc.



Le contrôle des résultats d'analyse :

Ce contrôle consiste à vérifier la conformité des résultats d'analyse des lots des produits à exporter avec les exigences réglementaires des pays de destination.

10.5 Paiement des exportations

Le produit de l'exportation des marchandises hors du Sénégal doit faire l'objet d'une domiciliation auprès d'une banque intermédiaire lorsque sa valeur dépasse cinq millions de francs (5.000.000 F CFA). L'intermédiaire doit ouvrir un dossier au nom de l'exportateur comportant :

- un engagement de change ;
- une copie du contrat d'exportation ;
- un exemplaire du certificat d'origine au règlement de l'exportation domiciliée ;
- un exemplaire de la déclaration d'exportation ;
- l'avis de débit en compte du correspondant étranger ;
- l'avis de transfert reçu via la BCEAO.

L'exportation est considérée comme effective dès lors que les marchandises ont été déclarées à l'exportation et que la douane se sera assurée de la concordance des indications portées sur les documents susmentionnés (nature, destination, quantité, valeur).

Rapatriement des recettes d'exportation :

L'exportateur est tenu d'encaisser et de rapatrier au Sénégal le produit intégral de son exportation dans un délai maximum de 150 jours à compter de la date d'expédition de la marchandise.

Les rapatriements doivent intervenir conformément aux échéances de remboursement prévues par les contrats de crédit. Tout report d'échéance de rapatriement du produit d'une exportation ou d'une réduction de valeur de ce produit, pour quelque raison que ce soit, doit faire l'objet d'une demande d'autorisation préalable à soumettre à la Direction de la Monnaie et du Crédit (DMC) du Ministère de l'Economie et des Finances.

11. Avis d'expédition

L'exportateur doit envoyer un avis de livraison à l'importateur par email ou par fax après que l'expédition ait été faite. Un modèle de cet avis d'expédition est illustré ci-dessous :

Dakar Trade Limited
Date: le 20 octobre, 2016
ABC Ltd
100 York Street
London
UK



Messieurs

Avis d'expédition pour l'Artisanat

Nous sommes heureux de vous informer que nous avons expédié votre commande comme suit:

Nom du bateau	Atlantic Bridge
HDP*	20 octobre, 2016
Port de chargement	Dakar
HAP*	1er novembre, 2016
Port de déchargement	Londres
Nombre et nature des colis	10 boîtes en carton

Nous espérons que les marchandises vous parviendront en bon état.

Nous vous prions d'agréer nos salutations distinguées

Dakar Limited

N.B. HDP: Heure de départ prévue

HAP: Heure d'arrivée prévue

12. Statut d'entreprise franche d'exportation

Le statut d'entreprise franche d'exportation est accordé aux entreprises qui exportent au moins 80% de leur production. L'agriculture, au sens large, l'industrie et les téléservices sont les secteurs éligibles au statut d'entreprise franche d'exportation.

Certains des avantages de ce statut comprennent :

- la réduction de l'impôt des sociétés (15%)
- l'exonération du paiement de l'impôt sur les salaires, les frais d'inscription, droits de
- le timbre et abonnement aux licences commerciales
- l'exonération des droits et taxes perçus sur les équipements de production et des matières premières

13 E-commerce

Le commerce électronique, communément appelé e-commerce consiste à l'achat et à la vente de produits ou de services à travers les systèmes électroniques tels que l'Internet.



Le e-commerce est utilisé dans le commerce international. Un nombre croissant de produits allant des livres aux voitures sont actuellement commercialisés et vendus en ligne à travers les frontières.

Le e-commerce a le potentiel de changer radicalement les aspects du commerce international. Le E-commerce a ouvert de nouveaux marchés pour les commerçants, petits et grands.

Mais après avoir trouvé un client potentiel en ligne, vous devez vérifier si ce client peut être digne de confiance. Si vous envoyez des marchandises à un importateur en croyant qu'il va vous payer plus tard, et qu'il ne vous paie pas, que pouvez-vous faire? Il est pratiquement impossible de vous faire rembourser.

14. Dispositif maritime pour l'exportation



Facilités offertes

Le Port de Dakar dispose d'une large gamme de facilités permettant de traiter efficacement toutes sortes de marchandises.

Depuis quelques années, un vaste chantier de rénovation et de modernisation des infrastructures a été engagé avec notamment, un terminal à

conteneurs rénové et entièrement équipés pour garantir d'excellentes conditions d'escale des marchandises à température dirigée.

Cette installation en zone nord du Port de Dakar recouvre une superficie totale de 24 ha et un linéaire de quai d'environ 700 m avec une capacité d'accueil de 900.000 EVP.



Le TAC concédé à DPW avec ses installations adéquates (sur mesure) pour le frigorifique, s'appuie sur un dispositif de services correspondant aux besoins des produits nécessitant de la température dirigée pour conserver sa fraîcheur.

Ces services à forte valeur ajoutée sont composés essentiellement :





- d'un parc sous température contrôlée d'une superficie de 09 ha, équipée de 560 prises de branchement des reefers.
 - d'un monitoring fonctionnel 24h/24.
 - d'une dizaine de services maritimes hebdomadaires desservant la quasi- totalité des ports Européens et de la Méditerranée. Ces services sont assurés par quatre lignes maritimes dont l'une est exclusivement dédiée au transport de conteneurs et des produits en conventionnels réfrigérés.
 - de l'ouverture d'un gate –Export pour faciliter l'accès des camions conteneurs reefers au terminal.
- D'autres facilités accordées à la filière à température dirigée, consistent en :
- La flexibilité du chargement à l'export (aucune contrainte de temps à l'approche).
 - Un transit time compétitif de 06 jours en moyenne vers les plus grandes places portuaires du reste du monde (hors Afrique).

Tarifs

Afin d'accompagner les exportateurs, des politiques de facilitation ont été développées. Il s'agit de la simplification de la tarification avec l'application du THC (Facturation à la boîte) depuis 2015, entre autres qui est une nouvelle politique tarifaire, offrant aux opérateurs de bonnes perspectives d'économie d'échelles pouvant favoriser la compétitivité des produits sénégalais sur le marché international.

Perspectives

Le PAD s'est engagé dans une politique de développement de la logistique de froid avec la création prochaine du terminal fruitier.





Outre cette plateforme du froid, d'autres projets de consolidation sont prévus à court et moyen terme. Il s'agit de :

- La construction d'une central électrique autonome au TAC pour satisfaire les besoins de consommation d'énergie
- La mise en place d'un guichet unique dédié aux formalités des produits périssables à l'export.

15. Assurance maritime

Lors du transport international de vos marchandises, par voie maritime, certains risques sont généralement pris en charge par les assurances sur les cargaisons commerciales, conformément aux :

- **anciennes clauses de l'institut des assureurs maritimes (Old Institute Cargo Clauses)** élaborées sur la base de la politique d'assurance de Lloyd. Leurs conditions de base sont:

Franc d'avaries particulières (FAP) ;

Avec avaries (WA) ;

Tous risques.

- **Nouvelles clauses de l'institut des assureurs maritimes (New Institute Cargo Clauses) élaborées en 1983 et portant sur les:**

- clauses de l'institut des assureurs maritimes (A)
- clauses de l'institut des assureurs maritimes (B)
- clauses de l'institut des assureurs maritimes (C)
- clauses de l'institut relatives à la Guerre (Marchandises)
- clauses de l'institut relatives à la grève (Institute Strikes Clauses) (Marchandises)
- Cessation des clauses d'assurance des marchandises en cours de route (TERRORISME)

15. La Loi sur la croissance et les opportunités économiques en Afrique AGOA

La Loi sur la croissance et les opportunités en Afrique (AGOA) est une loi sur le commerce aux États-Unis, promulguée le 18 mai 2000, loi publique 106 du 200ème Congrès. Depuis, l'AGOA a été révisée à l'horizon 2025. Cette loi améliore considérablement l'accès aux marchés américains, des pays de l'Afrique subsaharienne (ASS) éligibles.

Le Sénégal est l'un des pays éligibles de l'AGOA.

L'AGOA offre des préférences commerciales en prévoyant des entrées en franchise douanière et quota pour certains produits, en élargissement des avantages dans le cadre du programme du système généralisé de préférences (SGP).



L'AGOA a élargi l'accès aux marchés pour les produits textiles et vestimentaires aux États-Unis pour les pays éligibles, bien que beaucoup d'autres produits soient également inclus.

L'éligibilité aux traitements de l'AGOA se fonde sur un ensemble de conditions contenues dans la législation de l'AGOA. Pour se qualifier et rester éligible à l'AGOA, chaque pays doit travailler pour améliorer son Etat de droit, les droits de l'homme et le respect des normes fondamentales du travail.

Pour plus de détails, consultez le site www.agoa.info

16. Procédures d'importation

a) Bordereau de Suivi des Cargaisons (BSC)

Le Cargo Tracking Note [CTN] aussi connu sous le nom de Bordereau de Suivi des Cargaisons (BSC) ou Certificat de chargement est un document maritime officiel qui contient des informations relatives à la cargaison et aux mouvements du bateau entre les ports.

BSC doit être obtenu au port de chargement. Il est délivré par le Conseil Sénégalais des Chargeurs (COSEC) par arrêté du ministère de l'Economie et des Finances. Le BSC n'est nécessaire que pour les cargaisons à l'importation.

Il n'est pas nécessaire pour les cargaisons en transit/CTBL.

Contacts

COSEC

BP 1423 Dakar

Tel 849 0707

Fax 823 1144

Email: cosec@cosec.sn

Website: www.cosec.sn

Responsabilité et coût

La responsabilité et tous les frais relatifs à l'émission du BSC sont à la charge de l'expéditeur.

Documents requis

Le numéro de référence du BSC doit être clairement indiqué sur le Connaissance et le manifeste de cargaison.

b) Inspection avant expédition (PSI) ou Certificat de vérification de COTECNA

Cette PSI est effectuée au port du pays de chargement aux fins de dédouanement des marchandises. La PSI est gérée par Cotecna Inspection S.A .



Cotecna

Immeuble Carde
5, Avenue Carde-3eme etge
PO Box 11853
Tel: 221 33 8494959
Fax: 221 33 84233485
Email: cotecna.dakar@coyecna.sn/operations@cotecna.sn
Web: www.cotecna.sn

Valeur minimale pour le PSI

La valeur minimale de PSI sur la base d'une FOB est de 3.000.000 CFA. Mais tous les conteneurs FCL sont soumis à la PSI, même si la valeur totale du FOB est inférieure à 3.000.000 CFA.

NB : FCL signifie conteneur complet.

Si un exportateur possède des produits qu'il veut placer dans un conteneur complet, il en loue un pour le remplir de sa marchandise

Livraison partielle

Si la commande totale dépasse une valeur de 3.000.000 FOB, une PSI est nécessaire.

Documents requis

Facture finale qui indique la valeur FOB, le fret et les frais accessoires ainsi que tout paiement anticipé.

Frais d'inspection

L'importateur paie au gouvernement une taxe 1% de la valeur soumise aux droits de douane (CAF) de chaque lot d'importation

Produits exonérés de la PSI :

- Les chargements dont la valeur FOB est de moins de 3.000.000 CFA sont exonérés de PSI, comme mentionné ci-dessous.
- Or, pierres précieuses, objets d'art
- Effets personnels et ménagers d'occasion
- Echantillons commerciaux

Pour plus d'informations, veuillez cliquer sur: <https://www.delmas.com/static/eCommerce/Attachments/Senegal.pdf>



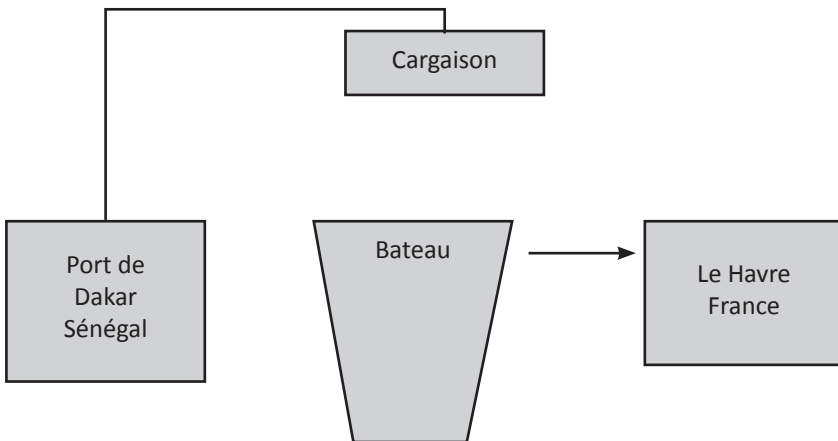
c) Procédure d'importation

La douane Sénégalaise opère sous l'autorité du Ministère des Finances. Le formulaire utilisé pour la déclaration des importations est la déclaration en douane présenté par le commissionnaire en douane de l'importateur, qui a accès au système de dépôt électronique des douanes, Gaiinde 2000 (Gestion Automatisée des Informations Douanières et des Echanges.). La Déclaration en Douane est généralement accompagnée des documents suivants.

- La facture commerciale
- Le bordereau d'expédition
- Le connaissement (en cas de fret maritime)
- Déclaration préliminaire d'importation (DPI)
- Vérification du certificat de COTECNA
- Déclaration d'importation de produits alimentaires
- Certificats phytosanitaires et de santé nécessaires

Annexe 1 Conditions de vente

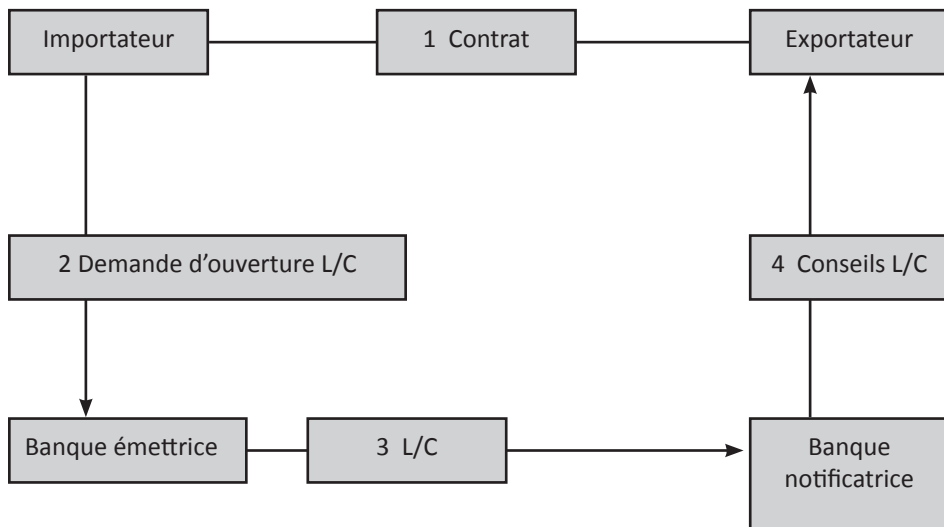
US	FOB Dakar	1.000 dollars US
	Fret maritime	100 dollars US
US	Prime d'assurance	10 dollars US



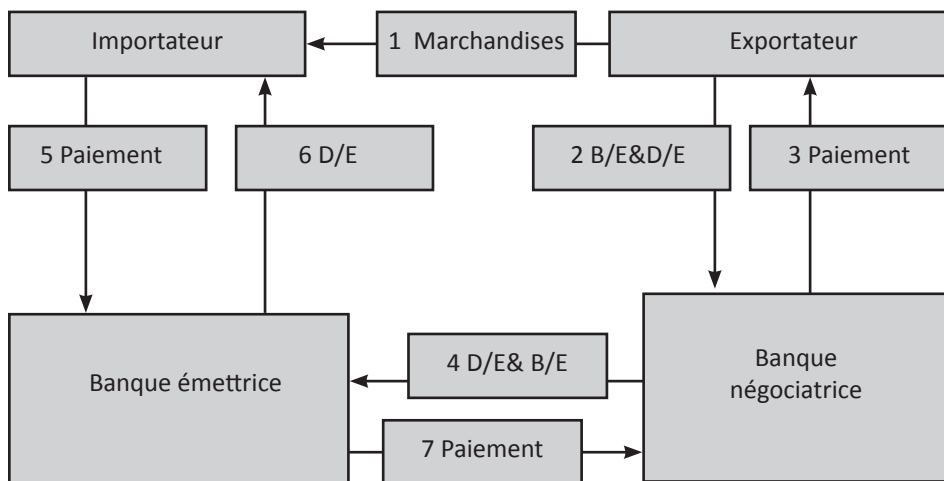
FOB Sénégal	1000 dollars US
CFR(C&F) Le Havre	1100 dollars US
CAF Le Havre	1110 dollars US



Annexe 2 Délivrance d'une lettre de crédit



Annexe 3 Utilisation de la L/C

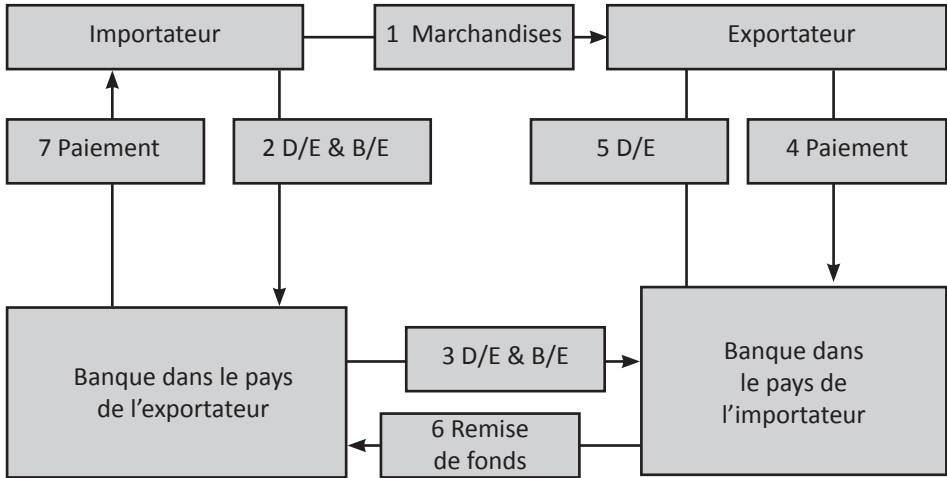


B/E: Lettre de Change

D/E: Documents d'expédition D/E n'est pas une abréviation officielle.

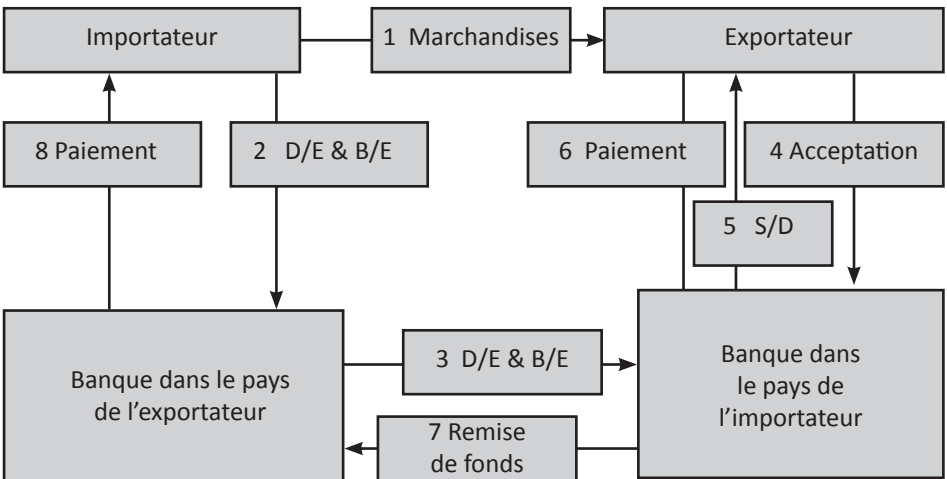


Annexe 4 Utilisation de documents contre paiement (D/P)



La banque dans le pays de l'importateur délivrera les documents d'expédition à l'importateur lorsque celui-ci acceptera la lettre de change.

Annexe 5 Utilisation de documents contre acceptation (D/A)



La banque dans le pays de l'importateur délivrera les documents d'expédition à l'importateur lorsque celui-ci acceptera la lettre de change.



Annexe 6 Un modèle de facture

Date: le 18 octobre, 2016
Dakar Trading
Boite postale 1007
Dakar
Sénégal
Tél./Fax (221)774627777
Email:

Facture no. 71

A l'attention de: ABC Ltd

1-100, boulevard Romain Rolland 75014 Paris, FRANCE
Expédié de Dakar, Sénégal à Paris par avion

Nombre et nature des colis	Désignation	Poids (kg)	Prix unitaire/Kg (FAB Aéroport de Dakar)	Montant (FAB Aéroport de Dakar)
500 sacs en plastique	Pain de singe biologique en poudre	150 (0,3kg×500)	15 dollars US	7.500 dollars US
			Total	7.500 dollars US

Pays d'origine: Sénégal
Dakar Ltd

Note : INCOTERMS 2010 stipule que le «FOB ne peut être utilisé que pour le transport maritime ou fluvial. Mais ce terme est utilisé pour le transport aérien de marchandises ou également l'expédition de conteneur.

Annexe 7 Un modèle de L/C

CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE
NO. AA-200677 DATEE DU 18 OCTOBRE 2016

DE LA PART DE: LA BANQUE DE NEW YORK, LTD
A L'ATTENTION DE: LA BANQUE DU SENEGAL, LTD

VEUILLEZ NOTIFIER A DAKAR LIMITED
BP 1000, DAKAR - SENEGAL

CE CREDIT LIBELLE COMME SUIT :



NOUS EMETTONS PAR LA PRESENTE NOTRE CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE NO. AA- EN VOTRE FAVEUR POUR LE COMPTE DE AMERICAN LTD 100 5TH AVE. NEW YORK NY 10000 U.S.A. (212-276-3500)

A HAUTEUR DE 10.000 DOLLARS US (DIX MILLE DOLLARS US SEULEMENT) DISPONIBLE PAR TRAITE(S) A VUE ETABLI(S) PRELEVE A HAUTEUR DE LA VALEUR FACTUREE.

ACCOMPAGNE DE :

FACTURE COMMERCIALE SIGNÉ EN 3
EXEMPLAIRES
BORDEREAU D'EXPEDITION EN 3
EXEMPLAIRES
BORDEREAUX D'EXPEDITION AERIENS NETS
MARQUES FRET
PORT PAYE PAR LE DESTINATAIRE CONSIGNE
A LA BANQUE DE NEW YORK, LTD. NOTIFIER
L'ACHETEUR

COUVRANT : 2000 PCS DE BOLS EN BOIS CONFORMEMENT AU CONTRAT DE VENTE NO. 55 DU VENDEUR
DATE DU 10 SEPTEMBRE 2016.

FOB AEROPORT DE DAKAR/EXPEDITION DE L'AÉROPORT INTERNATIONAL DE DAKAR A L'AÉROPORT JFK DE NEW YORK

EXPEDITION PARTIELLE PAS AUTORISEE.

TRANSBORDEMENT AUTORISE.

EXPÉDITION FINALE: le 20 NOVEMBRE 2016/VALIDITE: le 30 NOVEMBRE 2016

TRAITES À NEGOCIER DANS LES 10 JOURS APRÈS LA DATE D'EXPÉDITION MAIS AU PLUS TARD A LA DATE D'EXPIRATION.

TOUS LES FRAIS BANCAIRES, FRAIS DE TIMBRES ET FRAIS D'AFFRANCHISSEMENT EN DEHORS DES U.S.A. SONT AU COMPTE DU BÉNÉFICIAIRE.

LA BANQUE DE NEGOCIATION DEMANDE DE NOUS ENVOYER DIRECTEMENT TOUS LES DOCUMENTS DANS UNE LETTRE RECOMMANDEE.

NOUS NOUS ENGAGEONS PAR LA PRÉSENTE AUPRES DES TIREURS ET /OU DES DÉTENTEURS DE BONNE FOI QUE LES TRAITES TIRÉS ET NEGOCIES EN CONFORMITE AVEC LES TERMES DE CE CREDIT SERONT DUMENT HONORÉS SUR PRESENTATION DES TRAITES RECONNUS AUX TERMES DE CE CREDIT ET SERONT DUMENT HONORÉS À L'ECHEANCE.

CE CREDIT DOCUMENTAIRE EST ASSUJETTI AUX« REGLES ET USANCES UNIFORMES RELATIVES AUX CREDITS DOCUMENTAIRES » (REVISION 2007) DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE (CCI), PUBLICATION N° 600.



CE CREDIT EST L'INSTRUMENT PERMETTANT L'UTILISATION DU CREDIT IL N Y AURA AUCUNE CONFIRMATION PAR MAIL A LA SUITE-STOP-

N.B. Lorsque vous jetez un coup d'œil sur ce qui précède, vous pouvez

avoir l'impression que c'est une sorte de charabia, mais si vous lisez attentivement, nous sommes convaincus que vous allez comprendre. Quoi qu'il en soit, si vous recevez une L/C, vous pouvez demander conseils à votre banque ou à l'éditeur de ce guide.

Annexe 8 Adresses utiles

ASEPEX

DOUANES

COSEC

ADS

APIX S.A.

52-54, rue Mohamed V, BP430 CP 18524, Dakar

Tel: 221-33 849 05 55, 33 849 44 56

DPV

EAUX ET FORETS

Références

1 Incoterms 2010 publiés par la Chambre de commerce internationale

2 Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires 2007

Révision publiée par la Chambre de commerce internationale

Publié par:

ASEPEX

10, VDN, Lotissement Cité Police Building HPD, 2nd floor

P O Box 14709, Dakar-Peytavin, Dakar, SENEGAL

Tel: +221 33 869 2021

Site web: www.asepex.sn

Email: asepex@sn

Tous droits réservés.

©2016 ASEPEX

Les droits d'auteur des procédures d'exportation appartiennent à ASEPEX et par conséquent toute reproduction non autorisée de ce document est interdite.

ISBN :

Imprimée par : Imprimerie Salam - Tél : 33 860 23 33

Imprimé au Sénégal