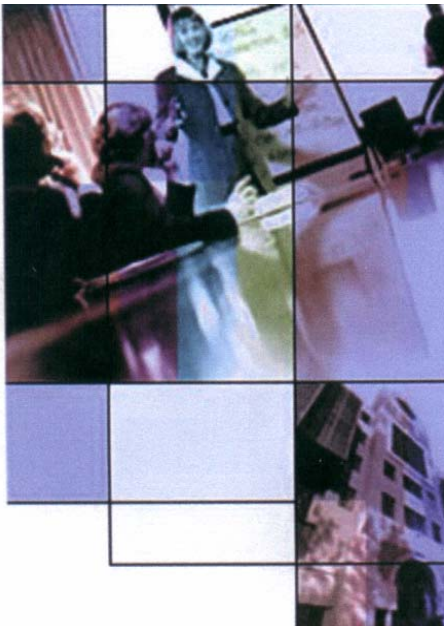


CHAIRE de coopération
Guy-Bernier

ESG UQÀM



GUIDE PRATIQUE DES TECHNIQUES DE COMMERCE INTERNATIONAL À L'USAGE EXCLUSIF DU COMMERCE ÉQUITABLE

PAR

MARC-HENRI FAURE

No 0804-122



La Chaire de coopération Guy-Bernier de l'Université du Québec à Montréal a été fondée en 1987 grâce à une contribution financière de la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec, contribution qui a été renouvelée en 1992 et 1995 et de la Fondation UQAM.

La mission de la Chaire consiste à susciter et à promouvoir la réflexion et l'échange sur la problématique coopérative dans une société soumise à des modifications diverses et parfois profondes de l'environnement économique, social et démographique. La réflexion porte autant sur les valeurs, les principes, le discours que sur les pratiques coopératives. Les véhicules utilisés par la Chaire de coopération Guy-Bernier pour s'acquitter de sa mission, sont: la recherche, la formation, la diffusion et l'intervention conseil auprès des coopérateurs et coopératrices des divers secteurs.

Au plan de la recherche, les thèmes généraux, jusqu'à présent privilégiés, portent sur -les valeurs coopératives, et le changement social -les rapports organisationnels et la coopération -les aspects particuliers de la croissance des caisses populaires -les coopératives dans les pays en voie de développement. Une attention particulière est portée depuis quelques années au secteur du travail, à celui des services sociosanitaires ainsi qu'au micro-crédit et tout récemment au commerce équitable et à l'évaluation des entreprises n'ayant pas le profit comme objectif.

Au plan de la formation, l'action s'effectue dans deux directions : - au niveau universitaire, par l'élaboration de cours spécifiques sur la coopération et par l'attribution de bourses pour la rédaction de mémoires et de thèses ayant un thème coopératif; tout récemment, la Chaire a formé un partenariat avec la Chaire Seagram sur les organismes à but non lucratif et le département d'organisation et ressources humaines de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM pour démarrer, en septembre 2000, un programme de MBA pour cadres spécialisé en entreprises collectives - au niveau du terrain, en répondant à des demandes du milieu pour l'élaboration de matériel didactique et de programmes de formation spécifique.

Les résultats des travaux de recherche sont diffusés dans des cahiers de recherche qui parfois, sont des publications conjointes avec des partenaires. La Chaire organise aussi des colloques, séminaires et conférences.

L'activité d'intervention-conseil prend des formes variées : conférences, session d'information, démarche d'accompagnement en diagnostic organisationnel, en planification stratégique.

La Chaire entretient des activités au plan international en offrant des services de formation, d'organisation et de supervision de stages, de développement et d'évaluation de projet sur une base ponctuelle et institutionnelle, notamment auprès des pays de l'Afrique francophone. La Chaire a ainsi développé une collaboration privilégiée avec l'Université internationale de langue française au service du développement africain, l'Université Senghor. Des missions d'études et d'échanges sont aussi menées régulièrement dans d'autres pays : en Guinée, au Brésil, au Viêt-Nam, en Haïti et dans divers pays d'Europe surtout en France, Italie, Espagne et Belgique.

Chaire de coopération Guy-Bernier Mauro-F. Malservisi, titulaire Université du Québec à Montréal C. P. 8888, succ. « Centre-Ville » Montréal, Québec, H3C 3P8	Téléphone : 514-987-8566 Télécopieur : 514-987-8564 Adresse électronique : chaire.coop@uqam.ca Site : http://www.chaire-ccgb.uqam.ca/
---	---

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES	III
RÉSUMÉ	IV
PREMIÈRE PARTIE	1
COMMERCE INTERNATIONAL : ÉTAT DES LIEUX	1
Jamais aussi riches !.....	1
Jamais aussi pauvres !.....	1
Forte dépendance aux matières premières	2
Aide vs commerce.....	3
Pour un commerce équitable	4
COMMERCE ÉQUITABLE.....	5
Définition	5
Principes directeurs du commerce équitable.....	5
Mouvement du commerce équitable	8
Produits certifiés.....	8
Produits sans certification	10
DEUXIÈME PARTIE : GUIDE PRATIQUE	13
ACHAT DE LA MARCHANDISE	13
PAIEMENT	17
Techniques de paiement à l'international	17
Risque de change	20
Inspections sanitaires.....	22
Exigences en matière d'emballage	23
Transport de la marchandise	24
INCOTERMS.....	26
Comment faire en pratique ?.....	27
Documentation commerciale.....	28
TRANSPORT MARITIME/COTATIONS	30
Types de bateaux.....	30
Conteneurs.....	30
DOUANES CANADIENNES.....	33
Courtiers en douane agréés.....	33
Dédouanement : Quel produit ? Quel taux ?	33
Documents utilisés pour déclarer une expédition	34
ENTREPOSAGE	36
Entreposage en douane.....	36
Entreposage en entrepôts privés	37
PROCÉDURES EN UN CLIN D'OEIL	37
CONCLUSION	38
ANNEXES	41

RÉSUMÉ

UN PETIT GUIDE PRATIQUE DES TECHNIQUES DE COMMERCE INTERNATIONAL... À L'USAGE EXCLUSIF DU COMMERCE ÉQUITABLE

Ce cahier se veut un guide pratique du commerce équitable à usage strictement restreint aux personnes et organisations désireuses d'entreprendre des actions concrètes pour aider les populations défavorisées des pays du sud.

Il a pour but de permettre et de simplifier l'importation de produits équitables, ainsi que d'assurer leur commercialisation.

Partant du constat amer de l'incapacité du commerce international de résoudre, ou pour le moins d'endiguer la paupérisation d'une par toujours plus croissante de la population de la planète, le mouvement du commerce équitable a déjà maintes fois été analysé dans ses fondements, ses motivations et ses principes.

Pourtant ce type de commerce, bien qu'alternatif, et s'il doit répondre aux mêmes exigences que le commerce traditionnel, possède, de part sa structure particulière, un mode de fonctionnement propre et des règles strictes qu'il faut observer.

Ce cahier se veut donc un outil pratique de planification et de réalisation de relations commerciales avec les pays du Sud dans le respect des règles, des principes et donc de l'esprit du commerce équitable.

Dans une première partie, nous aborderons le sujet par un état des lieux du commerce international comme outil de la mondialisation, de ses principes, son organisation, ses limites et ses effets sur les populations. Nous verrons ainsi combien il est urgent d'opter pour des règles du jeu plus équitables c'est-à-dire d'abord et avant tout, égales pour tous les joueurs.

Dans un deuxième temps, nous aborderons les principes du commerce équitable, ses fondements, son organisation et ses organismes, ainsi que ses objectifs. À ce stade nous opérerons une séparation entre commerce équitable de produits certifiés et commerce équitable de produits sans certification.

La seconde partie constitue l'approche pratique de ce travail. En effet, nous y abordons la problématique du commerce équitable sous un jour nouveau : comment procède-t-on concrètement à l'importation de produits en suivant les filières et critères équitables.

Cette partie s'articule autour d'étapes clefs : achat des marchandises, paiement, risque de change, inspections sanitaires, transport, incoterms, assurances, transport maritime, douanes, et entreposage.

PREMIÈRE PARTIE

COMMERCE INTERNATIONAL : ÉTAT DES LIEUX

Jamais comme auparavant les échanges commerciaux internationaux n'ont connu pareille ampleur qu'en ce début de XXI^{ème} siècle.

JAMAIS AUSSI RICHES !¹

Jamais l'humanité n'a auparavant eu à sa disposition autant de clefs pour connaître un développement harmonieux de ses activités dans le respect de tous et de chacun. Jamais avant l'homme n'avait pu et su créer autant de richesses ni n'a eu la possibilité de les transporter et d'échanger des biens et services aussi facilement.

Jamais dans l'histoire de l'humanité on a connu pareille intégration économique de chaque région du globe.

Dans les années 90, les exportations ont augmenté deux fois plus rapidement que le PIB mondial. La participation au commerce est devenu un facteur de plus en plus déterminant de la croissance économique. En dix ans, l'Inde est devenue le second plus grand exportateur de logiciels du monde, générant 3 milliards de dollars annuels.

Entre 1950 et 2001, le PIB mondial a presque été multiplié par 7, les exportations de produits agricoles sont 18 fois plus importantes en 2001 qu'en 1950, depuis 1970 le volume des exportations mondiales de produits de l'agriculture a plus que doublé.²

Bien sûr on observe depuis 2001 un ralentissement global de l'économie mondiale. En termes de volume, et tous produits confondus, la variation de la production mondiale de biens de consommation a enregistré une diminution de 1 %, et une baisse des exportations de 1,5 %. Mais cette baisse est due à la chute de la production et des exportations de biens manufacturés (respectivement -1,6 et -2,7 %). Car dans le même temps les produits de l'agriculture ont connu une augmentation de la production de 0,5% et des exportations de 1,5 %.

Malgré cela, la part des exportations de matières premières issues de l'agriculture dans le total du commerce international a de nouveau chuté de 8% à cause de la faiblesse des prix sur les marchés internationaux.

JAMAIS AUSSI PAUVRES !

Le commerce international recèle un véritable paradoxe. Source sans précédent de croissance des richesses, le système actuel de commerce international laisse des millions de personnes parmi les plus pauvres du monde dans la plus terrible pauvreté, accroissant de ce fait les inégalités entre pays riches et pays pauvres. Le rôle des entreprises transnationales est grand dans ce constat. Jouant de la division internationale du travail, ces groupes tentaculaires sont responsables de la chute des prix de nombreux produits. En effet, 45 % des exportations mondiales se font hors

¹ OMC « World Trade Developments in 2001 and prospects for 2002 ».

² Statistiques du commerce international 2002 - OMC

marché, c'est-à-dire d'entreprise mère à filiale et inversement. Leur position inégalée sur les marchés des matières premières fait d'elles des Price Makers.

Si l'Afrique, l'Asie du sud-est, le sous-continent indien et l'Amérique Latine devaient chacun augmenter leur part des exportations mondiales de 1 %, le gain qui en résulterait pourrait faire sortir 128 millions de personnes de la pauvreté.³

Les conséquences de cette accélération, et de cette concentration sans contrôle des échanges sont bien connues. Destruction de l'environnement du fait de l'intensification des productions, uniformisation des différences culturelles, écarts de revenus se creusant aux niveaux mondial et national, marchandisage de tous les aspects du vivant,...

Mais il y a pire et plus écœurant encore. Depuis plus de vingt ans, les gouvernements des pays riches disent s'engager de façon volontaire dans une lutte féroce contre la pauvreté mondiale, alors que dans le même temps, ces mêmes gouvernements pratiquent des politiques commerciales totalement injustes envers les pays pauvres. Suite à l'Uruguay Round, les tarifs douaniers sur les produits importés ont le droit d'être beaucoup plus élevés au Nord qu'au Sud et surtout d'augmenter avec le niveau d'élaboration des produits.

Ainsi lorsque les pays en développement exportent vers les pays les plus riches, ils sont confrontés à des barrières douanières 4 fois plus élevées que celles que les produits en provenance des pays riches doivent franchir. Le coût global de ces barrières douanières pour les pays pauvres s'élève à 100 milliards de dollars US par an, soit le double de l'aide qui leur est attribuée.⁴

D'autre part, en plus du manque d'accès au marché, les pays en voie de développement font l'objet de pressions de la part du Fonds Monétaire International (FMI) et de la Banque Mondiale pour ouvrir leurs marchés du jour au lendemain. Le problème des cours bas et instables des matières premières condamnant des millions de personnes à la pauvreté n'a pas été abordé avec sérieux par la communauté internationale.

De plus, les droits de propriété intellectuelle permettent une véritable privatisation du vivant au profit des détenteurs de brevets internationaux, et le mode de règlement des conflits au sein de l'OMC sont coûteux pour que les pays du Sud puissent défendre leurs droits économiques, sociaux, et environnementaux.

FORTE DÉPENDANCE AUX MATIÈRES PREMIÈRES

De nombreux pays en développement dépendent fortement de quelques produits d'exportation. Dans de nombreux cas, une forte part de revenus d'exportation provient d'un petit groupe de produits. À lui seul, le café représente 60 à 80 % des revenus d'exportation de l'Éthiopie et du Burundi ; le coton, la moitié de ceux du Burkina Faso et le cacao près d'un quart de ceux du Ghana.⁵

³ Rapport « Deux Poids, Deux Mesures », Oxfam International, 2002.

⁴ Idem.

⁵ CNUCED 2001a.

La matière première représente plus de la moitié des revenus à l'exportation de 37 des pays classés par le FMI et la Banque Mondiale comme Pays Pauvres Très Endettés (PPTÉ). Pour 15 d'entre eux, elles représentent plus de 90 % des leurs revenus d'exportation.⁶

Or seules les exportations de matières premières génèrent pour ces pays les devises étrangères nécessaires à l'importation de produits de première nécessité, comme le pétrole, les technologies et les produits agricoles de base.

Entre 1980 et 2000, le prix du cacao a chuté de 71,2 % ; le café de 64,5 % ; le riz de 60,9 % ; le sucre de 76,6 %.⁷

AIDE VS COMMERCE

Ces niveaux de prix sont encore pourtant insuffisants pour exprimer l'ampleur des problèmes auxquels sont confrontés les pays qui dépendent des matières premières. Ce qui importe c'est de traduire ces pertes en prix absolus en variation du pouvoir d'achat qu'ils génèrent.

La détérioration des termes de l'échange subie par les pays pauvres par rapport aux pays riches est encore plus dramatique. Lorsqu'on compare les revenus d'exportation de matières premières par rapport aux prix des importations, on constate un fort déclin des prix relatifs.

La région qui a le plus souffert de termes de l'échange défavorables est l'Afrique subsaharienne. Les Nations Unies estiment que pour chaque dollar reçu au titre de l'aide au développement depuis le début des années 70, 0,50\$ a été perdu en raison de la détérioration des termes de l'échange.⁸

Il est à noter d'autre part qu'un facteur vient aggraver la situation : la volatilité des prix est source de grande instabilité. Elle rend la planification gouvernementale plus complexe. Devant une telle fluctuation des prix des produits constituant la principale source de revenus des pays, il est très difficile aux gouvernements de s'engager dans des dépenses budgétaires puisqu'ils ignorent quels seront leurs revenus l'année suivante.

Enfin, il est facteur à mettre en évidence et en regard de ces données. Il s'agit de la dette extérieure de ces pays. La dépendance vis-à-vis des matières premières, et la forte volatilité des prix internationaux entraînent des fluctuations énormes des revenus à l'exportation et donc de l'entrée de devises étrangères. Or si les revenus en devises étrangères s'effondrent, les conditions de remboursement des dettes demeurent constantes. La part des revenus alors allouée aux crédateurs augmente.

⁶ International Task Force 1999.

⁷ FMI : Annuaire des statistiques financières internationales.

⁸ CNUCED 2001b

On se rend compte alors que la capacité prévue d'un pays à rembourser sa dette et l'évaluation de la soutenabilité de la dette ne reflètent pas souvent les réalités auxquelles le pays va avoir à faire face.

POUR UN COMMERCE ÉQUITABLE

S'attaquant de front à ces problèmes, le commerce équitable cherche à appliquer le slogan « Trade Not Aid » (du commerce -équitable- plutôt que de l'aide) datant d'une réunion de la CNUCED de 1964.

Compte tenu de la pauvreté régnante et de l'injuste partage des richesses, le système commercial international actuel est indéfendable. Personne ne peut accepter et se résigner devant tant d'inégalités. Une prospérité partagée ne peut pas se fonder sur de telles bases.

Il est d'ailleurs dans l'intérêt même des pays riches de résoudre ces problèmes pour ne pas laisser colère, désespoir et tensions sociales qui accompagnent les graves inégalités de richesses et de perspectives dévaster les frontières des États. L'instabilité qui guette nous menace tous. Partie prenante de la communauté mondiale, aucun pays, quelque soit sa force, ne peut s'isoler du reste du monde.

D'autre part, le système régissant le commerce international n'est pas, ainsi que beaucoup voudraient le faire croire, une force de la nature. C'est un système d'échange dont les règles et les institutions ont été décidées, créées et sont administrées par des êtres humains. Ils sont et représentent donc des choix politiques humains.

C'est de ce type de constat et c'est contre cet état de faits qu'est né le mouvement désormais planétaire du commerce équitable.

COMMERCE ÉQUITABLE

Né il y a plus de 30 ans en Europe, le commerce équitable se trouve être en pleine expansion depuis peu. Au Canada, le commerce équitable repose principalement sur un produit : le café. Il existe pourtant depuis peu plusieurs exemples de la diversification de ce secteur. Plusieurs initiatives d'importation de cacao et de produits du cacao, ainsi que d'artisanat sont parmi ces exemples.

DÉFINITION

Au cœur des objectifs du commerce équitable se trouve le désir d'alléger les problèmes liés aux disparités économiques entre les communautés du Sud et celles du Nord. Une des préoccupations principales du mouvement est en effet liée au fait que, depuis la fin des rapports coloniaux entre plusieurs pays de ces deux hémisphères, l'ampleur des échanges commerciaux Nord/Sud augmente sans qu'il y ait eu adoption de mesures commerciales prioritaires pour résoudre les problèmes découlant des différences économiques, politiques, culturelles et autres, qui existent entre ces pays. La tendance actuelle veut que les échanges de nature économique suivent, autant que faire se peut, les « lois du marché ». Certains organismes internationaux, comme l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), ont même été créés pour, justement, aider la mise en place de ce mécanisme néo-libéral et le respect des principes capitalistes sous-jacents.

Ces lois du marché - même jumelées à une aide internationale - ne sont pas en mesure de réaliser une équité réelle entre les pays du Nord et ceux du Sud. De plus, les caractéristiques de ce système entraînent le non-respect d'un des fondements de la Déclaration universelle des droits de l'homme, soit l'article 23 qui stipule : « Quiconque travaille a droit à une rémunération équitable et satisfaisante lui assurant, ainsi qu'à sa famille, une existence conforme à la dignité humaine. »

PRINCIPES DIRECTEURS DU COMMERCE ÉQUITABLE

Au nombre de sept, les principes du commerce équitable sont des engagements à des pratiques commerciales responsables.⁹

Salaires équitables : Les producteurs doivent être payés un prix dit équitable pour la vente de leurs produits. « Équitable » signifie un prix qui permet aux producteurs et artisans de couvrir les coûts de production, de recevoir un *salaire minimum vital*. Les organisations de commerce équitable (OCÉs) du Nord doivent donc offrir un revenu de subsistance (« living wage ») qui permette aux artisans ou aux producteurs de satisfaire leurs besoins de base ainsi que ceux de leurs familles, tels les besoins d'alimentation, de logement, d'éducation et de santé. On sort ici de la simple relation commerciale pour entrer de plein pied dans une relation sociale : elle suppose un consensus social autour de la valeur du produit.

⁹ Énoncés par le FLO-I : www.fairtrade.net

Organisation démocratique : Les producteurs et artisans doivent s'organiser en coopératives ou en associations pour avoir le contrôle de la gestion de leurs avoirs et du développement durable de leurs entreprises. Les organismes de commerce équitable développent des partenariats avec, principalement, de petites entreprises, des coopératives et des associations démocratiquement gérées ayant un impact positif sur la vie des travailleurs et leurs communautés.

Commerce direct : Les organismes de commerce équitable doivent acheter *directement* des coopératives et artisans. On considère les organismes de commerce équitable et les producteurs du Sud comme des partenaires commerciaux égaux. De ce fait, ils doivent partager l'information liée à leur activité commerciale librement et s'aider l'un l'autre à atteindre leurs objectifs respectifs.

Éducation des consommateurs : Les organismes de commerce équitable doivent communiquer aux consommateurs l'importance d'acheter des produits équitables. En définissant ce que veut dire « commerce équitable » et en faisant des affaires, tout en respectant les droits des travailleurs et en protégeant l'environnement, le mouvement du commerce équitable tente d'éduquer les consommateurs sur les coûts humains rattachés à la production de biens provenant des échanges commerciaux traditionnels. En offrant de l'information sur l'histoire, la culture et les conditions de vie des petits producteurs et artisans, les organismes de commerce équitable contribuent à une plus grande compréhension multiculturelle et au respect entre les consommateurs et les communautés dans des pays en voie de développement. Les organismes de commerce équitable éduquent aussi les consommateurs et les instances publiques sur les iniquités qui existent au sein du système d'échange commercial mondial.

Protection de l'environnement : Les organismes de commerce équitable doivent encourager les producteurs à adopter des pratiques qui sont bonnes pour l'environnement ; ces pratiques doivent permettre un développement qui soit durable. Plusieurs organismes de commerce équitable travaillent directement avec les producteurs pour développer des produits qui utilisent les ressources naturelles d'une façon durable. Ceci encourage les communautés à protéger l'environnement naturel au bénéfice des générations futures.

Support financier et technique : Les petits producteurs et artisans vivant dans des pays en voie de développement n'ont pas accès à des sources de crédit abordables ce qui nuit à leur profitabilité. Les organismes de commerce équitable qui achètent les produits directement des producteurs doivent promettre d'offrir une assistance financière tel l'octroi de prêts et/ou le pré-paiement¹⁰ et/ou en introduisant les producteurs à d'autres sources de financement. Les organismes de commerce équitable doivent aussi offrir du support technique, de l'information sur le marché, de la rétroaction sur le produit et de la formation en gestion financière. Contrairement aux importateurs commerciaux traditionnels, les organismes de commerce équitable sont encouragés à développer des

¹⁰ Plusieurs OCE paient les producteurs en avance pour que ces derniers puissent avoir assez de fonds pour couvrir leurs frais de subsistance durant la période de production, ainsi que les coûts des intrants.

relations à long terme avec leurs producteurs et les aident à adapter leur production aux tendances du marché.

Transparence : Les états financiers, les pratiques de gestion et les pratiques d'affaires des organismes de commerce équitable doivent être transparents et accessibles au public.

Ces dernières années, le commerce équitable a pu connaître une grande expansion grâce notamment à la création *d'organismes certificateurs* du commerce équitable. Toutefois seuls quelques produits ont à l'heure actuelle bénéficié du logo de certification. Il s'agit du café, du cacao, du sucre, du thé, du miel, de la banane, du riz, des jus de fruit, ainsi que des ballons de sport.

Il importe donc de noter que selon le ou les produits que l'on désire importer, le sceau de certification ne sera pas disponible dans tous les cas.

Qui peut faire du commerce équitable ?

Le commerce équitable étant une forme de commerce, il importe de se plier aux premières exigences de toute aventure commerciale : l'enregistrement de l'initiative en tant qu'entreprise commerciale, que société d'importation, d'OSBL, ...

Il serait bien trop long d'énumérer et d'expliquer les différentes formes d'organisation possibles, d'autant qu'il est assez simple de se procurer ces informations auprès du gouvernement du Canada.¹¹

¹¹ <http://sade.rcsec.org/gol/bsa/interface.nsf/frndoc/0.html>

MOUVEMENT DU COMMERCE ÉQUITABLE

Les organisations de commerce équitable sont regroupées depuis la fin des années 1980 au niveau international en quatre fédérations, correspondant à des choix stratégiques :

IFAT – Fédération Internationale pour un Commerce Alternatif (International Federation for Alternative Trade), relie dans son réseau des organisations de producteurs des pays en développement et des organisations d'appui au commerce équitable dans les pays du Nord.

EFTA – Fédération Européenne du Commerce Équitable (European Fair Trade Association) regroupe une douzaine de centrales d'achat importatrices de commerce équitable provenant de 9 pays européens.

NEWS – Réseau de Magasins du Monde Européens (Network of European World Shops) relie des associations nationales de magasins du monde, représentant actuellement plus de 2 700 boutiques dans 13 pays.

FLO – Organisation Internationale de Labellisation du Commerce Équitable (Fairtrade Labelling Organizations International) fédère depuis 17 initiatives nationales de labellisation, provenant de 14 pays européens, d'Amérique du Nord et du Japon.

Les quatre fédérations coordonnent leurs activités au sein de FINE (la première lettre de chaque sigle).

La commercialisation de produits équitables diffère de la commercialisation de produits conventionnels en cela qu'il existe deux manières de faire, donc deux filières : la filière labellisée, commercialisant des produits certifiés équitables, et la filière dite intégrée, où au contraire des produits, ce sont les organismes qui sont certifiés.

Pour la filière labellisée, il faudra que l'OCÉ désireuse d'importer s'enregistre auprès de Transfair Canada afin de pouvoir se prévaloir du sceau de certification équitable sur les produits. Pour le cas où ses produits ne sont pas des produits labellisés, elle devra s'enregistrer après un minimum d'un an de fonctionnement auprès d'organismes comme l'IFAT pour la certification de son propre modèle d'affaire.

Dans les deux cas, l'OCÉ devra se soumettre aux audits financier et comptable et se verra décerner un document officiel de certification.

PRODUITS CERTIFIÉS

Café	Sucre	Jus d'orange
Cacao	Miel	Riz
Thé	Bananes	Ballons de sport

De nombreux pays occidentaux ont vu naître des organismes certificateurs du commerce équitable. En Europe, ces organismes portent souvent le nom de « Max Havelaar - » suivi du nom du pays (ex. Max Havelaar –France, ou Max Havelaar – Suisse).

Ces organismes sont regroupés sous la tutelle d'un organisme parapluie, le FLO-I, Fairtrade Labelling Organization - International.

Au Canada, l'organisme certificateur est TRANSFAIR–Canada. Pour porter le sceau de certification Transfair Canada, le produit doit répondre à *quatre critères* définis sur la base des sept principes du Fairtrade Labelling Organization-International (FLO-I) et sont:

Enregistrement des producteurs : Les importateurs doivent acheter leurs produits de petits producteurs enregistrés sur la liste des producteurs du commerce équitable nommée: « Fair Trade Coffee Register ».

Prix minimum : Les producteurs doivent recevoir le « prix minimum du commerce équitable ». Le juste prix est déterminé en prenant en compte les coûts sociaux et environnementaux mais toujours en relation avec le prix du marché local. Il ne remet donc pas en cause la fixation des prix par le jeu de l'offre et de la demande, mais il y ajoute de la dimension supplémentaire.

Par exemple, actuellement la livre de café équitable est payée 1,26\$US contre 0,55\$US sur le marché conventionnel.

Aide financière : Les importateurs doivent donner du crédit aux producteurs avant la saison des semences pour les aider à être financièrement autonomes des « coyotes » et autres intermédiaires commerciaux et financiers qui peuvent tenter de les exploiter.

Relation directe et à long terme : Les importateurs doivent s'engager à développer une relation directe et à long terme (au moins 2 ans) avec les groupes de producteurs pour ainsi éliminer les intermédiaires commerciaux et rendre plus stable une relation commerciale aux prises avec un marché extrêmement fluctuant.

Lorsqu'on choisit de transiger des produits certifiés FLO-I, il convient de se procurer auprès de l'organisme certificateur du Canada, TRANSFAIR Canada¹² la liste des coopératives enregistrées et certifiées équitables. Notez toutefois qu'il vous faudra être enregistré auprès de Transfair Canada ou du FLO-I¹³ comme importateur certifié, et donc se plier aux critères et aux audits de certification.

Cette étape préliminaire risque de nécessiter beaucoup de temps et d'être très contraignante. De plus, une fois importés ces produits nécessitent pour la plupart une transformation.

¹² <http://www.transfair.ca>

¹³ <http://www.fairtrade.net>

Il sera peut-être donc plus judicieux de trouver des partenaires commerciaux capables de faire cette transformation, de procéder à l'achat des produits, quitte à ce que ceux-ci soient déjà importateurs certifiés. Sinon ils devront l'être. L'enregistrement de l'OCÉ auprès de Transfair en tant qu'importateur certifié,

PRODUITS SANS CERTIFICATION

Dans le cas de produits pour lesquels aucune certification n'existe, comme les produits d'artisanat, il n'est aucunement nécessaire de s'enregistrer auprès de Transfair Canada. Il est en revanche utile de contacter des organismes de commerce équitable existants ou des ONG qui pourront apporter leur soutien à ce genre d'initiative.

La filière intégrée est un circuit alternatif de commercialisation des produits du Sud, avec des centrales importatrices en relation directe avec les producteurs, et des points de vente qui agissent également comme distributeurs d'information de sensibilisation.

Il existe cependant plusieurs organismes qui agissent comme des certificateurs d'organisations. Notons parmi ceux-ci l'IFAT et la Fair Trade Federation. Tout commerce, toute importation de produits peuvent être faits selon les principes et critères du commerce équitable, mais l'enregistrement et l'affiliation d'un organisme à un réseau tel l'IFAT ou la Fair Trade Federation sont primordiaux afin d'assurer au consommateur le respect de ces principes.

Il est important de noter que pour les produits non certifiés, la renommée de l'organisme est primordiale, et qu'en ce sens, il est souhaitable d'être parrainé par des organismes de coopération de renom.

Ceux-ci pourront également fournir des contacts avec des coopératives de producteurs, des groupes sociaux organisés capables de fournir des produits, et peut-être également des solutions de transport.

L'IFAT

L'IFAT (International Federation of Alternative Trade) a été créée en 1989, à la suite de la conférence des Organisations de Commerce Alternatif (OCA, en anglais : Alternative Trading Organizations : « ATOs ») aux Pays-Bas.

Depuis cette date, l'IFAT a grandi comme un réseau global. Les organisations des pays du Sud, qui ont commencé à rejoindre l'IFAT après la première des conférences biennales en 1991 en Irlande, représentent maintenant 2/3 des membres.

L'IFAT est le seul regroupement global d'OCA qui représente aussi bien les pays du Nord que ceux du Sud. Son siège permanent se trouve en Grande-Bretagne.

Objectifs

- Améliorer l'environnement et la qualité de vie des populations désavantagées des pays en développement.
- Changer les structures inéquitables du commerce international.

Devenir membre

L'opportunité de devenir membre de l'IFAT est ouverte aux organisations qui sont soit directement engagées dans le commerce équitable soit indirectement engagées dans des activités de promotion et de support au commerce équitable.

Pourquoi devenir membre de l'IFAT ?

L'affiliation à l'IFAT permet entre autres :

- D'être reconnu comme organisation de commerce équitable.
- D'avoir accès au service d'information de l'IFAT : un lien direct au réseau d'entrepreneurs expérimentés, de consultants et de designers.
- D'avoir la liste détaillée des OCÉ du monde entier.
- D'avoir accès aux activités de l'IFAT : conférences, ateliers, rencontres régionales, et à la possibilité d'échanger tout type d'informations avec le réseau.
- D'être éligible au « Sahred Interest Clearing House Scheme » qui permet l'accès au crédit et à des facilités de paiement.

Afin de devenir membre, l'OCÉ doit remplir le formulaire « Buyers membership application form » disponible sur le site de l'IFAT : www.ifat.org Attention : Une OCÉ est admise à appliquer qu'après un minimum de 12 mois de fonctionnement.

L'OCÉ devra fournir les documents suivants :

- Un exemplaire des comptes les plus récemment audités de la dernière année financière.
- Le rapport annuel.
- L'état publié de la mission et des buts de l'organisation.
- Une copie signée du Code d'usages (Code of Practice) téléchargeable sur le site de l'IFAT.

Ce code d'usages stipule que les membres doivent partager des principes et critères dont voici les principaux :

- Un engagement à faire du commerce équitable : des termes et conditions d'échange commerciaux équitables, des prix et des salaires justes, l'obligation de coopérer plutôt que de concurrencer les autres OCÉs.
- Transparence : Obligation est faite à l'OCÉ de partager ouvertement les informations d'ordre financier, celle concernant les politiques de management, les pratiques commerciales, les sources d'approvisionnement de produits, les plans marketing et de développement, et ce, sur une base régulière.
- Pratiques éthiques : refléter dans ses structures un engagement envers la justice, des conditions d'emploi équitables, un management éthique, un engagement envers des produits favorisant le développement durable et le respect de l'environnement.
- Conditions de travail : Assurer un environnement de travail sécuritaire, satisfaisant au minimum la législation locale en matière d'emploi, sans discrimination d'aucune sorte.
- Respect et aide au maintien de l'identité culturelle des producteurs.

Les conditions commerciales sont aussi soumises à certaines règles :

L'OCÉ doit fournir aux consommateurs des produits de haute qualité, achetés à prix justes, toute information et matériel d'éducation possibles.

Faire tous les efforts nécessaires afin de coordonner ses activités avec les autres OCÉs et s'entraider afin d'atteindre l'efficacité commerciale au meilleur prix dans le but d'ouvrir de plus en plus le marché des biens équitables. Par exemple en acheminant de façon conjointe des marchandises, en échangeant l'information, etc.

Fournir aux producteurs toutes les informations disponibles et pertinentes concernant le marché, l'appréciation des produits par les clients, le soutien financier, etc. Voir annexe 1 « Le code de pratique de l'IFAT »

International Federation for Alternative Trade,
30 Murdock Road, Bicester, Oxon OX26 4RF
+44 1869 249819
info@ifat.org.uk

La Fair Trade Federation

Fonctionnant sur le même modèle que l'IFAT, la Fair Trade Federation est en quelque sorte le pendant nord-américain de l'IFAT. La Fair Trade Federation (FTF) est une association de regroupement d'importateurs, de détaillants, et de producteurs du commerce équitable dont les membres s'engagent à respecter les principes du commerce équitable.

FTF lie directement les producteurs à faible revenu avec les marchés de consommateurs et fait la sensibilisation, l'éducation des consommateurs quant à l'importance d'acheter des produits issus de la filière équitable. FTF agit également en tant que nœud de réseau pour l'information sur le commerce équitable et met ses ressources et moyens de gestion de réseau à la disposition de ses membres.

Les finances de ses membres, leurs politiques de gestion, ainsi que leurs pratiques de commerce sont ouvertes au public et soumises à l'examen de la FTF.

Fair Trade Federation, Inc.
1612 K Street NW, Suite 600 Washington, DC 20006
www.fairtradefederation.com

Par où commencer ?

Nous allons prendre pour acquis que l'organisation importatrice est déjà créée, et enregistrée, et qu'elle a d'ors et déjà désigné un produit ou groupe de produits qu'elle importera et commercialisera.

Afin d'alléger le texte, nous nommerons cette entreprise l'Organisation de Commerce Équitable (OCÉ).

DEUXIÈME PARTIE : GUIDE PRATIQUE

ACHAT DE LA MARCHANDISE

PRODUITS CERTIFIÉS

Contrat type du FLO-International

Dans le cas de produits certifiés, afin de pouvoir elle-même procéder à la transaction, l'OCÉ devra passer deux contrats : Le premier avec le FLO-I au travers de Transfair Canada, le second avec le producteur-vendeur de la commodité transigée.

Le FLO international a édité un contrat standard à l'attention des importateurs désireux de faire du commerce équitable. Voir annexe 2 « FLO Contract Importer » et annexe 3 « FLO Trader Contract »

Points saillants :

- Les parties :
 - ✓ Flo-International
 - ✓ L'importateur
- Objet :
 - ✓ Permettre à un importateur d'acheter des produits équitables
 - ✓ Revendre aux OCÉ ou aux détaillants, et utiliser le label équitable
 - ✓ Permettre et simplifier les procédures de vérification des standards
- Obligations de l'importateur :
 - ✓ Acheter uniquement à des producteurs certifiés Flo.
 - ✓ Vendre ses produits équitables clairement sous bannière équitable.
 - ✓ Fournir une preuve physique de concordance entre quantités et proportions (si manufacture) de produits équitables achetés et produits équitables vendus.
 - ✓ Garantir et se prémunir contre la confusion possible entre produits équitables et produits conventionnels en assurant une séparation physique des produits.
 - ✓ Faire la promotion des produits équitables dans le respect de la réputation de FLO-I.
 - ✓ Ne pas faire de déclaration publique négative sur FLO-I.
 - ✓ Fournir des rapports trimestriels d'activité à transmettre à FLO-I pour fin de vérification de tracabilité des produits.
 - ✓ Fournir une comptabilité séparée conventionnel/équitable.
 - ✓ Fournir la liste des soumissionnaires (sous traitants) auxquels il fait appel, car les mêmes normes et obligations s'imposent à eux, y compris la vérification directe par FLO-I.
 - ✓ En cas de changement des standards ou des procédures par FLO-I, l'importateur doit notifier FLO-I dans les 7 jours si ces changements ne sont pas applicables immédiatement.

- Obligations de FLO-International :
 - ✓ Avertir de façon efficace et en temps opportun l'importateur de tout changement dans les listes des producteurs certifiés, des importateurs certifiés et des manufacturiers certifiés
 - ✓ Fournir des listes régulièrement actualisées
 - ✓ Inscrire l'importateur sur la liste des importateurs certifiés FLO
 - ✓ Envoyer des représentants Flo à titre de vérificateurs (une fois par an au minimum)

L'OCÉ peut donc entrevoir la possibilité de passer ce type de contrat avec FLO-I afin de devenir lui-même l'importateur et de soumissionner la manufacture du produit.

La liste des producteurs de café, chocolat, thé, et autres produits certifiés, ainsi que des entreprises d'importation et de commercialisation certifiées par FLO-I est disponible sur simple demande auprès de Transfair Canada.¹⁴

CONTRAT PRODUCTEUR - OCÉ

Contrat modèle de la CNUDCI

Afin d'unir l'OCÉ et le producteur-vendeur, et bien que la liberté des parties prévale, le plus simple est d'utiliser le contrat du vendeur et de l'étudier à la lumière du contrat-modèle de la CNUDCI.

Quelle que soit la solution retenue, il convient de bien vérifier que toutes clauses spécifiées ci-après sont stipulées dans le contrat que l'on s'apprête à signer !!!

Créée en 1966, la CNUDCI (Conférence des Nations Unies sur le Droit Commercial International (en anglais : UNCITRAL) développe de règles type, des modèles ou des traités. Par exemple, elle est à l'origine de la convention de Vienne de 1980 concernant la Vente Internationale de Marchandise (CVIM). L'OCÉ pourra acheter un exemplaire de contrat cadre auprès de la chambre de commerce ou de l'UNCITRAL.¹⁵

Ce contrat type sert à ne pas faire d'erreur dans la rédaction d'un accord de vente internationale. Mais il est recommandé de faire appel à un avocat d'affaires afin de vérifier le contrat.

Quelques points à ne pas oublier :

- ✓ Quel droit national va s'appliquer en cas de litige ? Le droit canadien ? Celui du pays du vendeur ? (si pas spécifié : la CVIM¹⁶)
- ✓ Risques liés à la situation politique? Mesures gouvernementales inattendues ?
- ✓ La résolution des litiges est-elle prévue ?
- ✓ Le risque de change ? (voir section « Risque de change »)

¹⁴ <http://www.transfair.ca>

¹⁵ www.uncitral.org ou www.unidroit.org

¹⁶ Attention : La plupart des pays d'Afrique et d'Amérique Latine ne sont pas signataires de la CVIM, il importe donc de bien spécifier quel droit sera applicable en cas de litige.

- ✓ Nécessité ou non de conclure plusieurs contrats auxiliaires (transport, emballage,...) Pour savoir qui doit les conclure : voir section « Incoterms ».
- ✓ Faut-il des licences d'importation ? Des quotas s'appliquent-ils?
- ✓ Langue du contrat ?

Comment rédiger le contrat OCÉ-Producteur ?

Le contrat de la CNUDCI comporte deux parties qui correspondent l'une à l'autre. L'article 1 de la partie A correspond à l'article 1 de la partie B, et ainsi de suite...

Partie A

- Identification des parties
Elle doit être précise et faire mention des personnes physiques signataires et de leurs qualités, des personnes morales et de leurs situations juridique et géographique.
- Les modifications
Toute modification doit être écrite. Cela entraîne que toute modification non écrite au contrat est déclarée caduque à moins qu'elle ne fasse l'objet d'une entente annexe et écrite, signée par les deux parties.
- Conditions d'expédition
Utiliser un Incoterm
- Moment de la livraison
Il peut s'agir d'une date précise ou d'une période (semaine, mois) précisée ou déterminée avec précision.
- La documentation commerciale à prévoir dans le contrat
Le contrat doit stipuler le mode de transport, la documentation commerciale allant avec le transport, et l'assurance prévue pour couvrir la marchandise. Après une éventuelle vérification du chargement par la douane, le fret peut partir. Tous les documents préalablement établis doivent être joints à la marchandise. Il est possible de ne pas insérer la liste de colisage¹⁷ précise dans le contrat mais les marchandises faisant l'objet du contrat doivent être bien définies ou déterminables avec certitude.
- Clause de propriété
Elle sert au vendeur à se protéger : la propriété de la marchandise ne sera transférée que lorsque l'acheteur aura bien payé le prix des marchandises.
- Garantie aux consommateurs
Il est possible d'inclure une clause de garantie de remplacement ou de réparation de la marchandise défectueuse si les clients de l'acheteur sont mécontents.

Partie B

- Limites de la responsabilité
On peut (il est souhaitable) de prévoir une limitation des dommages et intérêts perceptibles par une des parties en cas de litige.

¹⁷ Voir annexe 4 : Liste de colisage et section Documentation commerciale : Liste de colisage.

Exemple : Partie B Article 10 : Retard dans la livraison

Remplir Partie A 10 : pénalités de retard, acceptation ou non de la marchandise

Attention : Voir le connaissement (document de transport): la responsabilité peut être celle du transporteur et non du vendeur !

Cependant, en commerce équitable, les fournisseurs étant des coopératives de petits producteurs, il sera à prévoir des retards de livraisons pouvant être importants. Il conviendra de se demander si des dommages et intérêts dans ce cas sont envisageables dans une vision éthique de ce commerce.

- Défaut de conformité
A/B 11 : L'acheteur a 3 choix :
 - ✓ Demander que le vendeur mette les marchandises en conformité
 - ✓ Demander le remboursement des marchandises non conformes
 - ✓ Demander le remplacement des marchandises non conformes
- Annulation du contrat par l'acheteur en cas de manquement de la part du vendeur
 - ✓ A 9 / B 10.2 : Si les produits ne sont pas livrés à échéance
 - ✓ B 10.3 : Grand retard dans la livraison
- Règlement des litiges :
A 15 : 2 options sont possibles : Arbitrage ou intervention judiciaire (contentieux).
Arbitrage : doit être prévu au contrat, les parties doivent se mettre d'accord sur l'arbitre qui procèdera au règlement d'un éventuel litige (ce peut être la CCI -coûte cher mais procédure rapide- ou toute autre personnalité juridique ou physique sur laquelle s'entendront les parties).

L'intervention judiciaire : le droit applicable et la juridiction compétente peuvent être déterminés à l'avance par les parties.

En règle générale, sauf stipulation expresse du contrat, la partie perdante paye les frais du tribunal mais pas les frais d'avocats de la partie gagnante.

Identifiant Importateur

Une fois le contrat passé, il est important de s'identifier auprès des services de l'importation commerciale au Canada en activant le numéro d'importateur de l'OCÉ :

Téléphoner au 1 800 959-7775 (fax : 514-496-1309) muni du numéro d'entreprise (NEQ pour le Québec) de l'OCÉ. Cela ne prend que quelques minutes.

PAIEMENT

Dans le contrat, il faut spécifier les modalités de paiement de la marchandise. Devise, délai, transfert des fonds, garanties bancaires, sanctions en cas de retard de paiement... Ce chapitre a pour objet d'essayer de s'y retrouver et de ne pas faire courir de risque à l'OCÉ.

En commerce équitable, l'importateur-acheteur (l'OCÉ) doit payer au minimum 50 % du montant total de la commande au moment où celle-ci est placée. Il s'agit ici de respecter un des principes fondateurs du commerce équitable : le paiement d'avance ou pré-paiement, et l'aide au crédit pour les producteurs. Le reste du paiement sera dû, la plupart du temps, à la réception de la marchandise. C'est donc sur cette partie du paiement que le vendeur pourra choisir de se prémunir contre le risque de défaut de paiement de la part de l'OCÉ.

TECHNIQUES DE PAIEMENT À L'INTERNATIONAL

La lettre de change

La lettre de change (ou traite) -en anglais Draft ou Bill of exchange- est le document principal à l'international. C'est une commande écrite et inconditionnelle signée par l'exportateur (le tireur) qui ordonne à l'importateur (le tiré) de payer au bénéficiaire (qui peut ne pas être l'exportateur-vendeur !

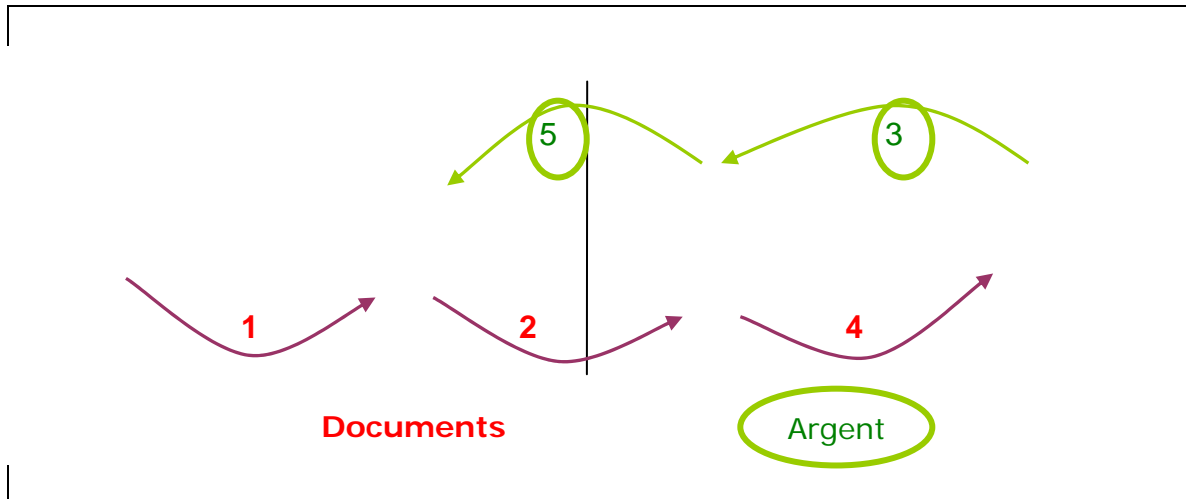
Attention : Si vous achetez d'une coopérative, vérifiez à qui vous paierez votre facture ! Soyez équitables, ne payez pas une personne mais bien la coopérative, le montant doit y être précisé y apparaissant à la date mentionnée.

Si elle ne comporte pas de date, elle doit être immédiatement payée (paiement à vue). L'importateur doit accepter la traite en la signant. Elle constitue le véritable commandement à payer. Mais la question de la garantie de paiement reste à résoudre. Nous allons donc voir comment l'exportateur va se prémunir contre le risque de non-paiement.

Technique 1 : L'encaissement (Collection)

L'exportateur confie à une banque les documents commerciaux relatifs à la marchandise, destinés à être remis à l'importateur contre le paiement. Ces documents sont : le connaissement, la facture, le certificat d'inspection, la liste de colisage, la police d'assurance

Avantages de ce mode de paiement : il est relativement souple et les frais bancaires sont assez bas



NB : l'encaissement est « net (clean collection) si le paiement se fait à vue (dès réception), il est dit « documentaire » (documentary collection) si la remise des documents se fait contre l'acceptation de la traite.

Technique 2 : Le Crédoc

C'est le type de technique de crédit la plus utilisée, car la plus sûre.

Le principe : La banque de l'importateur a l'ordre d'effectuer le paiement à la banque de l'exportateur à la condition que les documents que celui-ci présente à sa banque soient conformes aux termes et conditions stipulés dans le contrat de vente principal.

Comment cela se passe (de façon très simplifiée) ?

Étape 1 : L'exportateur (vendeur) demande à l'importateur –le « donneur d'ordre » c'est à dire l'OCÉ- de mettre à disposition l'argent dans sa banque : l'importateur (l'OCÉ) ouvre donc un crédit documentaire au nom de l'exportateur (vendeur) dans sa banque –la banque émettrice- qui avertit la banque de l'exportateur (vendeur) –la banque notificatrice- de l'effective disponibilité et du blocage de l'argent.

Étape 2 : La banque notificatrice notifie à l'exportateur (vendeur) que l'argent est bien bloqué, puis envoie les documents, après les avoir vérifiés, à la banque émettrice.

Étape 3 : La banque émettrice débloquera les fonds à la vue des documents commerciaux. L'exportateur (vendeur) s'engage donc à fournir les documents avant de recevoir le paiement.

Il existe deux types de crédits documentaires :

- *Le Crédoc Révocable :* Il peut être annulé à n'importe quel moment par l'importateur (l'OCÉ).

- *Le Crédoc Irrévocable* : La banque émettrice s'engage irrévocablement à payer la banque notificatrice seulement si les documents commerciaux spécifiés dans la demande d'ouverture sont présentés dans leur totalité.
- *Le Crédoc Irrévocable Confirmé* : La banque notificatrice peut, sur demande de l'exportateur (vendeur) confirmer le crédoc c'est-à-dire garantir qu'il sera payé sur présentation des documents commerciaux.

La confirmation ne peut se faire que pour un crédoc irrévocable – on parle alors d'un crédoc irrévocable confirmé, ce qui est la façon la plus sûre, mais aussi la plus coûteuse, pour un exportateur (vendeur) de garantir le paiement de ses marchandises-.

Les frais bancaires relatifs à la garantie de paiement sont, normalement, assumés par l'exportateur, mais celui-ci l'inclus bien évidemment dans son prix de vente; voir annexe 5 « Le Crédoc », un schéma expliquant le processus un peu plus en détails.

Ceci étant réglé, il reste que, dans une transaction internationale, la devise avec laquelle on va devoir payer le fournisseur ne sera certainement pas le dollar canadien !

Or le taux des devises fluctue de jour en jour. Si bien que le coût exprimé en dollars canadiens d'une livraison de marchandise que l'on doit payer après un certain laps de temps, va varier de jour en jour.

Il sera donc, dans certains cas, prudent de se prémunir contre le risque de change.

RISQUE DE CHANGE

À l'importation, le risque de change se situe dans le délai entre la date de prise de décision d'achat et la date de paiement effectif. L'impact d'une variation du taux de change sur la valeur des cash-flows futurs peut se révéler très important.

DÉFINITIONS

- **Taux de change**
La valeur d'une monnaie exprimée en termes d'une autre monnaie.
- **Taux Spot ou taux de change comptant**
Le taux de change en vigueur aujourd'hui pour livraison immédiate (dans 2 jours ou moins) d'une devise. Le taux Spot, côté aujourd'hui, inclut toute l'information (anticipations du marché) disponible présentement. Donc le taux spot est un estimateur du taux de change futur.
- **Taux de change à terme (Forward)**
Le taux de change à terme est le taux de change en vigueur (fixé) aujourd'hui pour livraison d'une devise dans le futur. Ce taux de change est fixé par contrat, on parle alors de contrat à terme.

TECHNIQUES DE COUVERTURE

Les techniques de couverture impliquent l'acquisition d'un flux monétaire, d'un actif ou d'un contrat (par exemple, un contrat à terme) qui contrebalance une position existante. La couverture a pour objectif d'enlever le risque de change.

- **Les contrats « Futurs »**
Contrats standardisés, négociés sur le marché des devises. Leur échéance et leur montant sont standardisés (et très élevés).
- **Les contrats « Forward » :**
Contrats à négocier avec la banque, les contrats Forward sont de montant et d'échéance libres (- d'1 an).

Exemple : L'OCÉ a un compte à payer (facture) dénommé en Euros qui arrivera à échéance dans 3 mois. Si l'Euro varie durant cette période l'OCÉ aura soit une perte soit un gain de change. Pour éviter un tel risque, l'OCÉ peut acheter des Euros à terme 3 mois auprès de sa banque.

Trois mois plus tard, peu importe le taux spot à ce moment, la transaction sera conclue au taux prévu au contrat à terme (Forward).

Caractéristiques du contrat à terme (Forward) :

- Les transactions à terme sont effectuées auprès des banques (et non auprès du vendeur).
- Le taux de change à terme (Forward) est spécifié.

- Le montant de devise transigé est négocié et spécifié.
- L'échéance de contrat est spécifiée. (un peu de flexibilité est permise. Par exemple, la transaction peut être conclue durant une période de 10 jours avant la date d'échéance).
- La liquidation de la transaction est due deux jours ouvrables après la date d'échéance du contrat à terme.

Les contrats à terme ne sont pas uniformisés. La date d'échéance ainsi que le taux de change « Forward » sont négociables.

Aucune marge de sécurité n'est exigée en théorie. En pratique, la marge peut aller jusqu'à 100 % de la valeur du contrat. Une analyse du crédit est effectuée pour déterminer la marge.

D'autres services bancaires financiers sont disponibles comme les transactions SWAP ou les options d'achat et de vente de devises. Cependant, ce type de produits est restreint à des montants dépassant les 500 000 \$.

À ce stade, l'OCÉ fera appel aux responsables de sa banque qui feront directement appel à des cambistes et mettront à sa disposition des produits financiers pertinents en fonction de ses besoins, à priori un contrat à terme payable par transfert de fonds électronique. Il est possible d'acheter une devise jusque un an à l'avance.

Exemple : Un contrat à terme pour de l'euro d'un montant de 25 000 \$CDN sera vendu avec une prime (coût) de $0,0038 * 25\ 000 = 95$ \$CDN.

Voir annexe 6 « Calcul de change », feuille de calcul permettant de calculer le coût d'une couverture contre le risque de change pour l'OCÉ ainsi que l'annexe 7 « Comment remplir la feuille de calcul de change ? »

INSPECTIONS SANITAIRES

Pour toute importation de produit alimentaire, il convient de se renseigner au préalable auprès de l'Agence canadienne d'inspection des aliments "Canadian Food Inspection Agency".

L'agence canadienne d'inspection des aliments est un organisme fédéral.
<http://www.inspection.gc.ca>

L'ACIA a développé, avec les douanes canadiennes, les Centres de Service à l'importation (CSI).

Ceux-ci traitent la documentation et les données pour les demandes d'importation qui leur sont transmises par voie électronique ou par télécopieur par la communauté importatrice à travers le Canada.

Le personnel étudie l'information et retourne la décision à l'ADRC par voie électronique, qui ensuite l'envoie au client, soit directement au courtier / à l'importateur par télécopieur qui, à l'étape suivante, présente la documentation de mainlevée (document douanier) à l'ADRC.

En outre, le personnel des CSI répond aux demandes reçues par téléphone au sujet des exigences d'importation pour tous les produits réglementés par l'ACIA et, lorsqu'il est nécessaire, coordonne les inspections pour les envois de produits importés.

Pour tout nouveau produit, il faut donc contacter les Centres de service à l'importation du Canada (CSI) de l'Est de Montréal au 514-493-0468 :

On peut également consulter le Système automatisé de référence à l'importation (SARI)

Le SARI vise à fournir de l'information précise et opportune sur les exigences d'importation. Il s'agit d'un système de dialogue sur les Codes du Système harmonisé (SH), l'origine, la destination, l'utilisation finale et les divers qualificatifs du produit que l'utilisateur désire importer. Les questions le guident dans la consultation des politiques et des règlements pertinents vers une exigence unique qui lui offre une liste des documents exigés et lui fait part de toute autre condition qui s'applique à l'importation du produit visé.

Attention : le SARI a été établi à seule fin de consultation et il ne porte pas de sanction officielle. Il convient de communiquer directement avec un agent.

EXIGENCES EN MATIÈRE D'EMBALLAGE

Concernant les exigences sur l'emballage et l'information aux consommateurs, L'OCÉ devra au préalable s'informer au près de l'ACIA sur les informations que le produit doit impérativement porter sur l'emballage, comme par exemple, les exigences linguistiques.

L'OCÉ devra donc s'assurer que l'emballage du produit est conforme et, dans le cas contraire, soit :

- Demander au producteur l'impression d'un nouvel emballage.
- Faire produire un nouvel emballage ou étiquette.
- Ajouter à l'emballage d'origine une étiquette autocollante présentant les informations manquantes.

TRANSPORT DE LA MARCHANDISE

Il convient d'abord de savoir quel mode de transport utiliser. Tout dépend de la provenance du produit et de la nécessité ou non de le faire arriver vite. Nous pouvons supposer que le transport maritime -le mode le plus économique - sera le plus souvent utilisé. Mais nous verrons tout de même quelques aspects des autres modes de transport.

TARIFICATION

Le secteur des transports est l'un de ces lieux où la liberté des prix règne le moins. Il existe en effet :

- des tarifs cartésiens par les grandes compagnies de transport dans le domaine aérien et maritime;
- des tarifs imposés par les grandes compagnies d'État dans le secteur ferroviaire;
- des tarifs obligatoires pour certaines liaisons bilatérales pour le transport routier;
- dans les domaines maritimes et aériens, on rencontre aussi des transporteurs outsiders, qui négocient librement leurs tarifs avec leurs clients.

Les prix sont très compétitifs mais attention, les conditions de sécurité ne sont pas toujours respectées.

Quant aux tarifs des transports par route et par fer, ils peuvent très souvent être négociés en fonction des volumes transportés.

Le tarif est exprimé au poids et au volume en fonction d'un certain nombre d'équivalence = Unité Payante (UP) – voir « Exemple d'une hypothèse de palettage » section Transport Maritime/Cotations : Conteneurs

CHOIX DU MOYEN DE TRANSPORT

Le choix des modes de transport dépend de la destination et de la masse de l'expédition. Les critères de choix du moyen de transport sont en fonction :

Du coût : Coût du transport de bout en bout (sans déchargement intermédiaire) : très variable selon le mode de transport,

Du coût de l'emballage : très variable selon ses caractéristiques, et donc d'autant plus coûteux que la solution retenue fait courir des risques importants à la marchandise,

Du coût de stockage : Il s'agit du coût financier entraîné par l'immobilisation des stocks. Plus le mode de transport choisi permettra des livraisons fréquentes, plus ce coût sera faible.

Du délai : Il peut être très variable. Il dépend de nombreux critères. Au départ, un délai est nécessaire pour la constitution d'un lot complet. À l'arrivée, il faut également un temps nécessaire à la mise à disposition effective des marchandises (déchargement, passage en douane...) Le mieux est de téléphoner aux douanes pour connaître le délai moyen.

De la sécurité : La sécurité n'est jamais totale, risque de perte, de vol, de casse. Mais des techniques comme la conteneurisation en mode maritime permettent de l'améliorer sensiblement (voir section Technique de couverture).

Une fois le mode de transport choisi, il sera indiqué dans le contrat de vente. On caractérisera alors la vente par un Incoterm. On dira alors qu'une vente est une vente F-O-B ou autre. Bien souvent le contrat spécifie déjà le mode de transport car l'incoterm choisi prédispose du mode de transport.¹⁸

¹⁸ Pour plus de précisions : www.atlas-logistique.org ou www.fraggo.com .

INCOTERMS

Dès la signature du contrat, il convient de s'entendre avec le vendeur sur un Incoterm. Créés par la CCI de Paris, les Incoterms sont des termes d'échange dont on se sert pour savoir, entre le vendeur et l'acheteur, qui fait quoi et jusqu'où, dans une vente internationale. Attention : Bien signifier si on utilise les Incoterms 1990 ou 2000 !

Les Incoterms (en anglais : International Commercial Terms) dont les plus connus sont le F.O.B et le C.I.F. sont des termes employés dans les transactions internationales, et qui déterminent certaines obligations contractuelles et réciproques du vendeur et de l'acheteur.

En effet, dès qu'un Incoterm est proposé par l'un des partenaires et accepté par l'autre, les éléments suivants du contrat sont de ce fait établis :

- Le point de livraison convenu :
Par exemple : FOB(nom du port d'embarquement) signifie que le vendeur aura rempli ses obligations de livraison en faisant livrer la marchandise concernée à bord d'un bateau au port d'embarquement.
- La composition du prix :
Un Incoterm est toujours associé à l'énoncé du prix de la marchandise. Par exemple : prix FOB Anvers : 134 \$ l'unité payante¹⁹. Dans ce cas le prix de 134 \$ inclut bien entendu le prix de la marchandise, mais aussi les autres éléments :
 - assurance de la marchandise transportée jusqu'à la mise sur bateau,
 - transport et toute manutention jusqu'à la mise en place sur le bateau,
 - frais de dédouanement à l'export.

Pour bien choisir l'incoterm, ou pour bien comprendre ce qu'il signifie, consulter l'annexe 8a « Incoterms »

- Le point de transfert du risque :

L'Incoterm détermine le moment pendant lequel le transport de la marchandise ou le risque et la responsabilité, passe du vendeur à l'acheteur. Donc la mise en place de l'assurance se fera en conséquence.

¹⁹ Voir Hypothèse de palettage; section Transport Maritime/Cotations : Conteneurs.














Exemples :

COMMENT FAIRE EN PRATIQUE ?

Free On Board < port de chargement >

FOB	Le transfert de risque se fait le long du navire. L'acheteur choisi le navire, paye le transport maritime. Le tranfert de risque se fait quand la marchandise passe le bastingage. Les formalités export incombent au vendeur.
------------	--











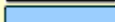
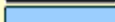

Utilisation	Transport Maritime Uniquement
-------------	-------------------------------

Transfert de Responsabilité	Vendeur		Emballage	▶			
	A négociier		Chargement	▶			
	Acheteur		Préacheminement	▶			
			Douane-Export	▶			
					Transport-Principal	▶	
					Assurance-Transport	▶	
					Arrivé-plateforme	▶	
					Douane-Import	▶	
					Postacheminement	▶	
					Déchargement	▶	

Carriage & Insurance Paid To < Destination >

CIP	Identique au CPT, avec une assurance obligatoire pour le vendeur (avarie, perte, dommage). L'étendu de l'assurance est libre et négocié entre acheteur et vendeur. Le vendeur conclut le contrat de transport, paye le transport et la prime d'assurance.
------------	--

Utilisation	Tous Types de Transport
-------------	-------------------------

Transfert de Responsabilité	Vendeur		Emballage	▶			
	A négociier		Chargement	▶			
	Acheteur		Préacheminement	▶			
			Douane-Export	▶			
					Transport-Principal	▶	
					Assurance-Transport	▶	
					Arrivé-plateforme	▶	
					Douane-Import	▶	
					Postacheminement	▶	
					Déchargement	▶	

Voilà une bonne question !

On commence par contacter des transporteurs maritimes. Si le transport comporte peu de marchandises et que celle-ci sont palettisées (mises sur palettes), on fonctionnera en LCL (less than a Container Load) ce qui signifie que l'on fera appel à un groupeur. Un contrat de transport est passé entre le chargeur et le transporteur. C'est le cas le plus fréquent en commerce international.

Si la cargaison est suffisante pour remplir un container 20' ou 40' (FCL : Full Container Load) on appelle une compagnie de fret maritime directement. On appelle cela une expédition exclusive.

On contacte les transporteurs avec sous la main :

- En FCL : Le nombre de containers et leur format (20' ou 40')
- En LC : L'hypothèse de palettage : (voir plus bas)
 - Format et nombre des palettes,
 - Volume, Poids, hauteur des palettes
 - Palettes empilables ou non
 - Nature de la marchandise
 - Points de départ et d'arrivée de la marchandise (ports de chargement et de déchargement)
- La nature de l'incoterm de la vente.

Avec cela, on demande des taux ou « rates » pour ce transport, et on attend les réponses. Mais pas sans rien faire ! On s'occupe alors de connaître la documentation commerciale que le transporteur va devoir remplir.

Notons bien que même si l'Incoterm fait peser le poids financier du transport principal sur l'acheteur (l'OCÉ), le choix du transporteur sera fait par le vendeur. Il convient tout de même de demander des tarifs auprès d'entreprises de transport international au Canada afin de pouvoir avoir un prix de transport compétitif.

DOCUMENTATION COMMERCIALE

La documentation commerciale est l'ensemble des documents attestant que la marchandise a bien été remise à un transporteur. Une partie des documents va être remise à l'importateur par l'exportateur contre paiement, l'autre lui sera remise par le transporteur.

En Transport maritime il s'agit du connaissement ou Bill of Lading.

En Transport aérien terrestre et ferroviaire, c'est La lettre de transport. Ces documents comportent le droit à la possession de la marchandise (mais pas de la propriété !) Ce ne sont pas des contrats, mais ils attestent de l'existence d'un contrat de transport.

Le connaissement est souvent négociable (mention faite en haut). Le document de transport est aussi un reçu du transporteur, une preuve de la réception de la marchandise par le transporteur.

C'est une preuve de la condition apparente des marchandises (i.e. leur bon état apparent). Un connaissement est dit NET lorsqu'il ne fait mention d'aucune réserve quant à l'état des marchandises.

Assurance :

Certificats / polices d'assurance sont importants surtout à l'import contre les risques usuels (risques fréquents de casse, d'épanchement, ...). La compagnie de transport en fournira une. Il convient de leur demander des précisions. Généralement cela se situe entre 0,3 et 0,35 \$CDN par tranche de 100 \$ de valeur, avec un minimum de 35 \$. Ces détails vous seront fournis par l'entreprise de transport mais il convient de les prendre en compte dans le calcul du coût final de la marchandise. En cas d'expéditions fréquentes et régulières : prévoir une police Ouverte. C'est une couverture globale annuelle qui couvre ce type d'expéditions à répétition.

Si les marchandises n'ont pas une valeur importante, ou si on ne peut justifier la valeur sur facture (dons...), il faut alors alléger les frais et se contenter de l'assurance minimum obligatoire comprise dans le contrat de transport (BL, LTA, CMR). Cette assurance est forfaitaire et rembourse sur la base d'un prix au kilo variant suivant les modes de transport.

Si on peut justifier une valeur importante sur facture, on doit alors connaître les trois grandes formes de couverture qui existent dans le transport. On peut souscrire ces assurances auprès du transporteur ou d'une compagnie d'assurance. *Assurance « Tous Risques » (Maritime, aérien, routier)*

Formule qui ne couvre pas tous les risques malgré son nom. Il y a des risques qui sont formellement exclus. Faute ou fait de l'assuré, des présumés ayant droit, infractions à la réglementation douanière ou commerciale, insuffisance ou mauvais conditionnement des emballages, marchandise elle-même (vice propre, etc.), opération commerciale en cause (différence de cours, indemnité pour retard de livraison, etc.), ... *Assurance « FAP » (Franc d'Avarie Particulière) (maritime)*

Formule dans laquelle les assureurs couvrent la perte totale, l'avarie commune à l'exception des avaries particulières. *Assurance « FAP sauf » (maritime)*

Formule d'assurance analogue au FAP mais couvrant, en plus, les avaries dues à certaines causes à préciser dans la police (en général : abordage, échouement, naufrage, incendie, explosion).

Le certificat d'origine (le cas échéant)

Émis par l'exportateur ou par un tiers, le certificat atteste de l'endroit où ont été produites ou fabriquées les marchandises. Doit être joint à la marchandise.

La liste de colisage

C'est la liste qui décrit le contenu de l'ensemble de chacun des emballages. Elle ne spécifie pas les prix. Elle sert à déterminer le prix de l'expédition car elle spécifie le poids, le volume, ... Elle est remise par le vendeur au transporteur qui nous la remet après. Bien la vérifier à l'arrivée de la marchandise ! (Voir exemple de liste de colisage annexe 4: « Liste de colisage »).

TRANSPORT MARITIME/COTATIONS

Comme il s'avérera presque toujours que l'OCÉ constituera des expéditions de marchandises lourdes et pour lesquelles l'aspect économique compte davantage que l'aspect rapidité d'expédition, nous avons choisi d'examiner le transport maritime.

TYPES DE BATEAUX

Il existe plusieurs catégories de navires, les trois principales sont:

Les vraquiers

Principalement utilisées pour transporter les matières premières en vrac telles que le charbon, les minerais, les grains ou les produits liquides. Ce type de bateau est évidemment à proscrire dans le cas de produits équitables.

Les navires porte-conteneurs

Navires qui transportent des conteneurs. Ce type de navires s'est fortement développé, en liaison avec le développement de la technique du conteneur. Actuellement, 2/3 environ des marchandises sont transportées par ce type de navire.

Les navires rouliers

Aussi dénommés RO-RO (Roll On, Roll Off), ce sont des navires conçus pour transporter des marchandises sur roues, telles que les véhicules.

CONTENEURS

Le transport maritime utilise dans la plupart des cas des conteneurs pour transporter la marchandise. On peut utiliser un conteneur complet (FCL), exclusivement réservé pour sa propre marchandise, ou n'en utiliser qu'une partie (groupage maritime- LCL).

Les conteneurs sont loués par les compagnies maritimes, la location étant comprise dans le prix du transport. Il existe un nombre important de conteneurs; les principaux sont :

- Conteneur pour usage général (dry ou standard)
- Conteneur fermé aéré
- Conteneur « Open Top » (toit ouvert)
- Conteneur isotherme
- Conteneur réfrigéré
- Conteneur frigorifique
- Conteneur citerne...

Les conteneurs les plus utilisés sont les dry 20' (20 pieds) et les dry 40' (40 pieds) :

20' : Volume utile : 33 m³

Dimensions intérieures : L : 6 m l : 2,32 m H : 2,37 m

40' : Volume utile : 66 m³

Dimensions intérieures : L : 12 m l : 2,32 m H : 2,37 m

Voir annexe 9 « Conteneurs »

Le conteneur complet

Aussi dénommée FCL (Full container load), c'est la solution utilisée pour d'importantes expéditions, des expéditions exclusives, c'est-à-dire contenant des marchandises d'une seule entreprise. Les marchandises voyagent seules, dans un conteneur en acier fermé. Selon le produit, il est possible de charger en vrac le fret pour optimiser l'espace complet du conteneur, mais cela est plutôt risqué.

Une cotation pour un conteneur FCL se présente sous la forme suivante :

- Taux en dollars US pour la location d'un conteneur
- Handling charges en dollar US et par voyage

La plupart du temps ces cotations incluent le fuel (BAF), frais de documentation (DOC), mais rarement les frais de chargement et déchargement (THC).

Ces frais THC sont libellés en \$US ou en monnaie locale au chargement, et en monnaie locale au débarquement.

Le groupage maritime

Aussi dénommé LCL (Less than a Container Load) c'est la solution pour les petits envois (de 1 m³ à 10 m³). Les envois sont empotés (groupés avec d'autres clients) dans un conteneur. À destination, le conteneur est dégroupé par un prestataire. Toutes ces manutentions ne sont pas sans risque pour les marchandises. Un emballage et une palettisation de rigueur sont indispensables. Il faut donc veiller à ce que la coopérative-vendeur soit capable de palettiser la marchandise.

Il existe deux types de groupages. Le groupage d'armement (groupage fait par la compagnie maritime) et le groupage de transitaire. Ce dernier est réalisé par le prestataire. Il convient de demander précisément quel type de groupage est proposé, et à quelle date sera rempli et expédié le conteneur.

La base de facturation en groupage maritime est l'Unité Payante (UP). L'UP prend en compte le volume ou le poids à l'avantage de la compagnie de transport.

Le prix inclura, sauf spécification inverse, le post-acheminement local, c'est-à-dire dans la localité du port d'arrivée. Le rapport entre le poids et le volume est de 1000 Kg / 1 m³ ou de 800 Kg / 1m³ (cbm = cubic meter). Le prix sera fixé toujours à l'avantage du transporteur !!!

Exemple d'hypothèse de palletage :

On veut transporter 2 palettes

FORMAT : standards (L:100 x L:120 x H:100 -Europalette) ou (4' x 4' x 4')

POIDS : 800,00 Kg chacune

En Maritime : 1m³ = 1000 kg

Le prix de l'UP (Unité Payante) est de 60 \$CDN (indiqué par la soumission du transporteur).

Prix calculé en fonction du poids :

1,6 Tonne x 60 \$ = 96 \$

Prix calculé en fonction du volume:

(1 x 1.2 x 1) x 2palettes x 60 \$ = 144 \$CDN

Le tarif appliqué sera donc de 144 \$CDN.

Lorsque l'OCÉ aura trouvé et choisi l'entreprise de transport auquel elle confiera son expédition, elle devra lui envoyer un ordre de transport maritime, rappelant les principales caractéristiques du transport à être effectué. Un exemple d'un tel ordre est visible à l'annexe 8b : « Ordre de transport maritime ».

NB : Excepté en provenance de l'Europe²⁰, le transport LCL ou groupage n'existe ni en Isotherme ni en Reefer !!!

D'autre part, venant d'Europe les palettes sont des EUROPALETTES (120 x 80 x 15 cm), sitôt arrivées, les marchandises sont repalétisées sur des palettes standard nord-américaines (4x4).

À l'arrivée des marchandises au port, le transporteur nous informe de la mise à disposition des marchandises et nous rencontre afin de nous remettre les documents de transport :

- Le Bill Of Lading
- Le DCF : Document de Contrôle du Fret
- La liste de colisage
- La police d'assurance
- La facture commerciale.

On vérifie qu'aucun des documents relatifs à la marchandise ne fasse mention de ce que la marchandise ne serait pas en bon état !!!

Muni de tout cela, on se rend au Bureau des douanes de Montréal, 400 Place d'Youville, au rez-de-chaussée, afin de procéder au dédouanement.

²⁰ Une petite compagnie basée au Havre en France et ayant un bureau à Montréal, fait du groupage reefer : www.seafrigo.com

DOUANES CANADIENNES

Les échanges commerciaux internationaux sont en principe libres. Toutefois, la douane est chargée d'appliquer un certain nombre de réglementations internationales et nationales, comme :

- Assurer la sécurité des personnes et des marchandises
- Veiller à la régularité des échanges
- Élaborer des statistiques
- Conseiller toutes personnes intéressées sur les procédures douanières et les régimes douaniers

Le plus simple pour l'OCÉ sera de faire appel à un courtier en douane qui s'occupera du dédouanement de la marchandise. Toutefois, les importateurs peuvent préparer leurs propres documents de mainlevée et de déclaration en détail. Ils peuvent obtenir de l'information sur le processus d'importation en consultant le site (www.ccr-aadrc.gc.ca/customs) ou en communiquant avec leur bureau de douane local. Les importateurs qui ne souhaitent pas traiter directement avec l'ADRC ont le droit d'autoriser un mandataire à faire des transactions en leur nom (c'est à dire un courtier en douane).

Nota : l'entreprise de transport pourra proposer ses services de courtage en douane.

COURTIERS EN DOUANE AGRÉÉS

Les agents des douanes ne sont pas autorisés à établir la déclaration en douane pour le compte d'exportateurs, mais ils peuvent apporter leur aide et peuvent mettre à disposition, les ouvrages réglementaires (tarif des douanes, règlements particuliers, bulletins officiels des douanes...).

Ce sont les commissionnaires en douane qui procèdent au dédouanement de marchandises pour les entreprises qui ne sont pas toujours assez informées sur les différentes opérations à réaliser. Ils sont agréés par l'administration des douanes et payés à la commission en fonction de l'importance de la facture.

Mais la déclaration en douane peut également se faire par l'importateur (l'OCÉ) lui-même. Si l'activité au sein de l'entreprise s'accroît, et si les opérations douanières se multiplient, le receveur du bureau de douane pourra étudier la mise en place d'une procédure adaptée aux besoins douaniers de l'importateur. Les paragraphes suivants s'adressent à l'OCÉ qui choisit de procéder elle même au dédouanement de ses marchandises.

DÉDOUANEMENT : QUEL PRODUIT ? QUEL TAUX ?

Avant de vouloir effectuer une opération de dédouanement, il est important de connaître le classement tarifaire des marchandises, soit le numéro de code attribué à chaque type de produit - à consulter dans la nomenclature du tarif des douanes - et de choisir le bureau de douane compétent pour l'opération

envisagée, certaines marchandises ne pouvant pas être dédouanées dans n'importe quel bureau de douane.

Il est très important de bien connaître les matières entrant dans la composition des produits importés. Cela peut avoir une grande influence quant au taux des droits applicables aux produits (exemple : des vêtements composés de plusieurs fibres). On se sert pour cela du Système Harmonisé (SH), disponible sur : <http://www.ccra-adrc.gc.ca/customs/general/>

Suivant cette table des matières, on trouve le produit convoité et le numéro de tarification approprié. Grâce à ce numéro, on retrouve le tarif applicable à la marchandise. Ex. : Codes du café, du Thé et des épices : voir annexe 10 « Café, thé, épices »

Grâce à ce numéro, on repère en face le taux de droits de douane applicable au produit = Tarif de la N.P.F. (Nation la Plus Favorisée -Clause de l'OMC).

Selon la provenance du produit : Il est possible qu'un tarif de préférence puisse s'appliquer. Dès lors il faut demander au vendeur un certificat d'origine²¹; voir annexe 11 « Tarif des pays ».

Les codes comme TPG, TPAC... se retrouvent en face du numéro et indiquent le taux préférentiel applicable.

DOCUMENTS UTILISÉS POUR DÉCLARER UNE EXPÉDITION

Le transporteur doit déclarer toutes les marchandises commerciales que l'on importe au Canada en remplissant un document de contrôle du fret (DCF) approuvé ou, dans le cas du fret ferroviaire et maritime, en transmettant les données par voie électronique, au moyen de l'échange de données informatisées (EDI), avant d'arriver à la frontière canadienne.

Muni du DCF et des autres documents relatifs à la marchandise et au transport remis par le transporteur, on va au bureau de douane remplir un formulaire B3, par ordinateur !

Le formulaire B-3

Le formulaire B-3 est cette feuille incompréhensible quadrillée annexe 12 « Formulaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada ». C'est lui qui permet le dédouanement des marchandises, une fois qu'elles sont arrivées !

Système de traitement des déclarations commerciales réglées au comptant (STDCC)

²¹ Voir section Incoterms : Documentation commerciale.

Le Système de traitement des déclarations commerciales réglées au comptant (STDCC) est utilisé par les petits importateurs commerciaux pour générer le formulaire B3, Douanes Canada -Formule de codage.

Il faut se rendre au bureau des douanes de Montréal (400 place d'Youville) au rez-de-chaussée en face en entrant. Au moyen des ordinateurs installés aux comptoirs du bureau des douanes, il faut entrer dans le STDCC les données douanières liées à l'importation, telles que le nom du vendeur, la valeur pour la conversion monétaire, et la date de l'expédition directe. Le STDCC calcule automatiquement les droits et les taxes exigibles.

Les données du formulaire B3 sont alors introduites dans le Système des douanes pour le secteur commercial (SDSC) pour validation et encaissement des frais.

Pour ne pas se tromper, nous vous conseillons de bien lire avant la brochure « Importation de marchandises commerciales au Canada ».²²

Comment remplir un formulaire B3 ?

Une fois devant l'ordinateur au guichet des douanes :

Cliquer sur « Préparer un document B3. »

Type de document B : Taper « C » (Commercial)

Lieu d'expédition : Entrer le code pays (voir brochure Importation de marchandises commerciales au Canada).

Mode de Transport : Taper « 9 » (bateau)

Charges de Fret : Combien coûte le transport complet de la marchandise, preuve à l'appui (facture transporteur).

Traitement tarifaire : 2 si pas de certificat d'origine (NPF)
9 si certificat d'origine.

Date : Celle figurant sur le Bill of Lading

Code Tarifaire : Celui repéré sur le Système Harmonisé et correspondant à la nature de la marchandise.

On imprime le B3, et on va payer les droits de douane muni de :

- Deux copies du manifeste (DCF) remis par le transporteur
- La facture commerciale
- La liste de colisage

Une fois ceci fait, on obtient la permission de récupérer la marchandise. On demande alors à un transporteur ou à l'entrepouseur de prendre livraison de la marchandise. Coordonnées des bureaux des douanes de Montréal :

400 place d'Youville
Montréal Québec, H2Y 2C2
Tel : (514) 350-6120 - Fax : (514) 283-8591
STDCC : (514) 496-8085
Ouvert entre 8h30 et 16h30

²² Disponible sur le site des douanes et du revenu du Canada : www.ccr-aadrc.gc.ca

ENTREPOSAGE

ENTREPOSAGE EN DOUANE

Après que le transporteur a déclaré l'expédition, on peut, si nécessaire, placer les marchandises temporairement dans une installation d'entreposage agréée approuvée en attendant la mainlevée des douanes. Cela signifie que les marchandises pour lesquelles les droits n'ont pas été acquittés, sont acheminées sous contrôle douanier, ailleurs qu'à un point frontalier ou un aéroport.

Il y a 3 types d'entrepôt de douanes :

- Entrepôt d'attente
- Entrepôt de stockage
- Lieu de garde

Entrepôt d'attente (JUSQU'À 40 JOURS)

Ces installations d'entreposage agréées par l'ADRC appartiennent au secteur privé, qui veille à leur exploitation pour l'entreposage à court terme et l'examen de marchandises importées en attendant la mainlevée des douanes. Les exploitants d'entrepôts fixent eux-mêmes les frais d'entreposage et de manutention qu'ils demandent. Les marchandises peuvent demeurer dans un entrepôt d'attente pendant une période pouvant aller jusqu'à 40 jours.

Entrepôt de stockage (JUSQU'À 4 ANS)

On peut placer les marchandises importées dans un entrepôt de stockage des douanes pendant une période maximale de quatre ans s'il s'agit, par exemple, de marchandises en consignation ou en stock. On peut ainsi bénéficier d'un report intégral des droits (y compris la TPS) à l'égard des marchandises qui demeurent en entrepôt jusqu'au moment de leur commercialisation. Les droits ne sont exigibles que sur la fraction de ces marchandises qui entrent sur le marché canadien. C'est un moyen de ne payer les droits de douane petit à petit et non d'un coup.

On peut également manipuler les marchandises à l'intérieur de ces entrepôts de douane.

Les opérations à valeur ajoutée que peuvent subir les marchandises placées dans un entrepôt de stockage comprennent :

- l'étiquetage et le marquage;
- l'emballage et le remballage;
- l'essai des marchandises et la séparation des marchandises défectueuses de celles de première qualité;
- la dilution, le découpage, le fendage, le rognage et le limage;
- le démontage de marchandises ou le remontage de marchandises qui ont été démontées en vue de l'emballage, de la manutention ou du transport.

Les entrepôts de stockage font partie du programme de report des droits.

Après 40 jours, si on ne récupère pas les marchandises de l'entrepôt d'attente, la douane les transporte, à nos frais, dans un lieu de garde. Le cas échéant, la douane nous informe du fait que si les marchandises ne sont pas officiellement dédouanées et déclarées en détail ou exportées dans les 30 jours qui suivent la date de l'avis, les marchandises sont confisquées au profit du gouvernement fédéral, qui en disposera. Nous sommes responsables de tous les frais engagés par l'ADRC si cette dernière dispose de nos marchandises par un moyen autre que la vente.

ENTREPOSAGE EN ENTREPÔTS PRIVÉS

Il existe, bien évidemment, des entreprises privées d'entreposage. Il sera aisé de trouver ces entrepôts dans les pages jaunes ou les services téléphoniques du 411.

À titre indicatif, nous nous permettons de citer quelques tarifs de prestation :

- Pick up de conteneur : 275 \$
- Dépotage de conteneur : 260 \$
- Entreposage d'une palette : 12 \$ par mois
- Toute manipulation de palette (entrée ou sortie) : 10 \$

PROCÉDURES EN UN CLIN D'OEIL

Voici un bref aperçu des étapes du processus d'importation :

- Choisir son fournisseur
 - Déterminer les conditions de vente et de transport : Incoterm, palettage, conditionnement.
 - Passer contrat avec le fournisseur et prévoir les conditions de paiement.
- Alerter l'agence sanitaire pour les produits alimentaires, et s'enregistrer pour avoir un numéro d'importateur.
- Trouver le transporteur
 - Demander des soumissions en fonction de l'hypothèse de palettage
 - Passer contrat avec le transporteur
- À la date d'arrivée de la marchandise
 - Rencontrer le transporteur pour remise des documents et paiement
- Aller dédouaner les marchandises
- Disposer des marchandises pour le post-acheminement, l'entreposage et la commercialisation

CONCLUSION

Né de la volonté de personnes conscientes de l'impact de leur consommation sur les populations du sud, le commerce équitable est considéré comme une alternative de plus en plus sérieuse à la mondialisation sauvage. En guise de conclusion à ce travail, j'aimerais revenir sur les facteurs clefs du succès de cette alternative commerciale, et également mettre en garde contre des dérapages éventuels.

Il est important de noter que le commerce équitable ne se résume pas à de l'importation et de la commercialisation éthique. Un des facteurs du succès d'une telle entreprise est la promotion d'un développement local, souvent impulsé en partenariat avec des ONG, afin qu'un processus d'auto-développement s'engage autour de la valorisation des potentiels locaux.

Il est également frappant de constater que, plus que le succès et l'efficacité, la possibilité et la survivance même d'une initiative de commerce équitable dépendent de la demande du marché. Trop d'initiatives ont négligé cet aspect par le passé et en ont payé le prix. Rien ne sert d'aider une population achetant des produits de façon équitable si ces produits se trouvent à être invendables par la suite.

C'est pour cela que l'éducation du public fait partie des critères du commerce équitable. C'est par des campagnes de sensibilisation, des interventions auprès des médias, des conférences, des happenings dans les lieux publics, ... que d'une part on crée une demande pour les produits équitables, et que d'autre part, on peut sentir le type de clientèle à laquelle on s'adresse, et le type de produits qu'elle sera prête à acheter.

À en croire certaines études économiques récentes, le commerce équitable réussi à améliorer les conditions de vie des plus défavorisés à condition qu'il se concentre sur les produits utilisant le facteur de production le plus abondant dans le pays pauvre (ex. la main d'œuvre agricole), et si l'élasticité de la demande pour ces biens est assez faible, c'est à dire si les consommateurs au Nord sont prêts à payer plus cher pour la même quantité de produits.

Il importe donc de faire une étude précise de la filière avant de s'engager dans un commerce équitable.²³

Il m'apparaît primordial de mettre en évidence le risque de banalisation et de perte de contrôle de la notion de commerce équitable.

Même s'il fait contrepoids aux marchés oligopolistiques, le commerce équitable est vu par certains comme un mécanisme d'autorégulation du système capitaliste face à son image de moins en moins humaine (scandales financiers, agroalimentaires, ...)

²³ Nicolas Perrin : Le commerce équitable : une alternative au marché capitaliste ? (Mémoire de Maîtrise de Sciences économiques, mention Analyse des politiques économiques.)

La filière labellisée participe d'une vision réformiste du changement : ses acteurs ont pris conscience de l'impossibilité de concurrencer les professionnels du commerce international par une voie parallèle indépendante. Ils vont donc chercher à utiliser la capacité des entreprises privées pour lutter contre la pauvreté et promouvoir une démarche solidaire. L'intérêt des entreprises privées est l'accès à une niche de marché particulièrement lucrative.

Cependant, le danger de récupération reste grand car il existe un risque réel de légitimer le système dans son ensemble. La partie équitable des activités d'une entreprise ne servant qu'à redorer le blason et l'image corporative de l'entreprise.

À l'évidence la place de la grande distribution dans le commerce équitable est ambivalente et paradoxale. C'est en effet la grande distribution qui contribue et profite de la division internationale du travail et du faible prix accordé aux producteurs de matières premières. Il existe donc un risque certain de récupération du concept par le système dominant et une perte de sens que cela implique. J'en veux pour preuve la récente prolifération des codes de conduite, propres à chaque entreprise et souvent sans contrôle externe, qui ont trait à la notion de développement durable, et entre lesquels le consommateur ne fait pas de différence.

Le marché conventionnel cherchera par tous les moyens à récupérer et à s'approprier les notions d'équité et de durabilité, car elles seules sont capables de restaurer la confiance mise à mal par les récents scandales. La confiance est en effet la poutre maîtresse de l'économie capitaliste, qu'il s'agisse de celle des investisseurs envers les placements ou des consommateurs envers la qualité de leurs achats.

Il incombe donc aux acteurs du commerce équitable de faire pression sur les distributeurs pour qu'ils appliquent des critères d'équité et de durabilité à l'ensemble de leurs pratiques commerciales, et qu'ils fassent appel à une certification indépendante.

Notamment, il importe de privilégier les sources de production et d'approvisionnement locales afin de réduire les transports, donc la pollution, de promouvoir au travers de politiques d'achat un développement local diversifié et respectueux des cultures, mais également de privilégier les produits les moins emballés, bref de permettre une consommation de plus en plus responsable.

Toutefois, la filière labellisée a pour intérêt principal, même en utilisant la grande distribution, de créer un nouveau rapport de force sur le marché local. Les coopératives certifiées ont la possibilité d'attendre le meilleur prix du marché pour écouler la production grâce au jeu des stocks. Les coopératives ont alors un vrai poids sur la détermination locale du prix, une vraie force dans les négociations, et donc d'entrer dans le système conventionnel avec une bien meilleure position.

Beaucoup de chemin a été fait depuis la naissance du concept de commerce équitable, et la généralisation de ce type d'alternative témoigne de l'intérêt comme de l'urgence qu'il y a à changer les règles de commerce international. Refuser la puissance des entreprises conventionnelles serai une grave erreur, et du reste au nom de quoi leur refuserai-t-on le droit et la possibilité de changer, de s'améliorer, ne serai-ce qu'un peu ? Mais comme toute puissance, elle doit être utilisée à bon escient et être rigoureusement contrôlée, au risque de bien des dérapages.

Le commerce équitable n'est certes pas la réponse à tous les maux humains, mais il reste que rien n'égalera jamais la satisfaction d'un petit groupe de personnes qui auront mis sur pieds une initiative de commerce viable concernant un produit non encore commercialisé de façon équitable, et les liant de façon directe et humaine à un groupe ciblé de producteurs défavorisés.

En espérant que ce guide puisse aider à faire naître ce type d'initiatives.

ANNEXES

Annexe 1

Le code de pratique de l'IFAT

Annexe 2

FLO Contract Importer »

Annexe 3

FLO Trader Contract »

Annexe 4

Liste de colisage

Annexe 5

Le Crédoc

Annexe 6

Calcul de change

Annexe 7

Comment remplir la feuille de calcul de change

Annexe 8 a et b

Incoterms

Ordre de transport maritime

Annexe 9

Conteneurs

Annexe 10

Café, thé, épices

Annexe 11

Tarif des pays

Annexe 12

Formulaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada