

Guide

La logistique d'exportation des biens

Ce guide a pour but de vous donner les bases de la logistique à l'international (à partir de la distribution de produits, de leur sortie du lieu de production et de leur transport jusqu'au client final).

Les informations contenues dans ce guide sont purement informatives et sont complémentaires au modèle de contrat de vente qui reprend les clauses indispensables pour vous assurer de la validité juridique de votre engagement contractuel avec votre client (exemple d'un contrat de vente : voir Annexe 1). Il est important de savoir qu'il existe des modèles de contrats spécifique à certains secteurs – (*par exemple, le GAFTA : The Grain and Feed Trade Association rédige ses modèles de contracts*).

Note : Bien que la plus grande précision possible ait été observée dans la réalisation de ce guide, aucune responsabilité ne peut être acceptée, ni de la part de l'auteur, ni de l'éditeur, pour la présence éventuelle d'erreurs de quelque nature que ce soit.

Cher entrepreneur bruxellois,

Bruxelles, c'est le monde en format de poche, comme on dit. Et dans une certaine mesure, c'est vrai. Avec non moins de 184 nationalités, Bruxelles est la ville la plus cosmopolite du monde après Dubaï. Pour vous en tant qu'entrepreneur, le melting-pot bruxellois est à la fois un défi majeur et un marché extrêmement fascinant, plein de potentiel. Un marché qui requiert de l'audace et un intérêt particulier pour ce qui se passe en dehors de Bruxelles. Au moyen de ce guide, la Région bruxelloise veut vous encourager et vous soutenir afin de franchir la prochaine étape dans le développement de votre entreprise. Ainsi, Bruxelles peut servir de tremplin pour découvrir le reste du monde.

Plein d'espoir, nous envisageons notre avenir ensemble. L'avenir de Bruxelles et l'avenir des entrepreneurs bruxellois. Mais il va de soi que nous n'oublions pas que la crise corona a touché beaucoup d'entre nous de manière très dure. Je tiens à vous dire que nous sommes là pour vous avec la Région bruxelloise. Non seulement pour vous soutenir, mais surtout pour vous accompagner dans l'élaboration d'un avenir prometteur pour votre entreprise.

En identifiant, explorant et analysant ensemble les marchés étrangers potentiels pour votre entreprise, nous pouvons non seulement élargir votre marché de vente, mais aussi le rendre plus diversifié et stable.

hub.brussels travaillera avec vous au niveau individuel pour examiner les possibilités par marché et développer une stratégie et vous accompagnera activement dans la prospection de nouveaux marchés. Au niveau collectif, hub.brussels organisera des actions pour attirer des clients et partenaires étrangers, avec des entreprises bruxelloises similaires.

De plus, grâce à des sessions de coaching et des « Export Talks », nous suivons de près les développements et nous permettons aux entrepreneurs bruxellois de partager leur « do's-and-don'ts ». Enfin, nous offrons aussi plusieurs outils, comme ce guide, que vous pouvez consulter et découvrir à votre rythme. Si vous avez des questions, des remarques, des doutes ou des suggestions... contactez-nous. Nous sommes là pour vous !

Ensemble, nous travaillons à l'avenir de votre entreprise et à celui de Bruxelles comme ville vivante et entreprenante !

Pascal Smet

Table des matières

1. Avant-propos	5
1.1 Les formalités ou documents exigés par le pays de l'acheteur	5
1.2 Les démarches à faire vis-à-vis des instances belges (soit fédérales, régionales ou sectorielles)	5
2. Le bon de commande.....	6
2.1 Définition.....	6
2.2 Caractéristiques.....	6
3. Les licences	7
3.1 Définition.....	7
3.2 Champ d'application.....	7
3.3 Types de licences.....	7
4. Contrôle qualité	10
4.1 Définition.....	10
4.2 Champ d'application.....	10
4.3 Certifications demandées pour l'exportation	10
4.4 Organismes compétents.....	10
5. Documents à l'exportation	11
5.1 Facture	11
5.2 La liste de colisage (Packing List)	11
5.3 Le certificat d'origine.....	12
5.4 Le certificat sanitaire.....	12
5.5 Certificat de salubrité.....	13
5.6 Le Carnet ATA.....	14
5.7 Les Incoterms	14
5.8 Verified Gross Mass (VGM).....	15
5.9 Les documents douaniers	15
5.10 Le Bill of Lading (B/L ou connaissance), l'Air Way Bill (ou LTA), la lettre de transport ferroviaire (CIM), le CMR	16
6. Les modalités de transport des marchandises.....	18
6.1 La préparation de l'envoi	18
6.2 Les emballages	18
6.3 Le transport	19
6.4 La protection des marchandises expédiées	20
7. Conclusion et schema récapitulatif	23
8. Glossaire	25
9. Exemple de certifications	33
Annexes.....	36

Avant-propos

Quand vous avez l'intention d'exporter vos marchandises vers un pays hors de l'Union Européenne, il faut vous informer sur deux aspects importants : les formalités exigées par le pays de destination et les démarches administratives exigées par le pays d'origine.

1.1 Les formalités ou documents exigés par le pays de l'acheteur

Vous pouvez trouver les informations nécessaires quant aux documents et formalités sur le site web de l'Union Européenne :

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content>

Vous pouvez également vous informer sur les formalités auprès de votre acheteur et/ou votre commissionnaire-transitaire qui peuvent vous donner des renseignements quant aux exigences imposées par le pays de destination.

1.2 Les démarches à faire vis-à-vis des instances belges (soit fédérales, régionales ou sectorielles)

Dans certains cas, vous devez contacter certaines instances belges pour obtenir les licences d'exportation nécessaires (voir rubrique "Licences" au point 2 ci-dessous).

Pour des produits spécifiques, vous pouvez consulter l'organisme sectoriel ou l'autorité qui s'occupe de votre produit. Par exemple pour les produits agricoles, l'autorité de contact est Bruxelles Economie et Emploi -Service Economie (02/800 32 63, [Formulaire de contact](#)).

2. Le bon de commande

2.1 Définition

Un bon de commande est un document :

- établi par le client, dans lequel il détaille les produits commandés et toutes les conditions utiles à la bonne exécution de la commande ;
- ou établi par le vendeur, ce qui lui permet de communiquer au client les informations pré-contractuelles (détail des produits, prix, conditions générales de vente etc), pour validation/acceptation de sa part avant de conclure la vente.

2.2 Caractéristiques

Les caractéristiques principales du bon de commande sont les suivantes :

- Caractéristiques techniques du produit
- Quantité du produit, y compris le poids (p.ex.: kg/p.ex.: litres...) et / ou le volume (p.ex.: m³)
- Prix unitaire et prix total tel que déterminé dans la cotation de prix, devise, mode et délai de payement
- Incoterm
- Date ou délai de livraison du produit

Vous trouverez une exemple de bon de commande à l'annexe 2.

3. Les licences

3.1 Définition

La licence constitue le permis d'exercer une activité soumise à une autorisation préalable.

3.2 Champ d'application

Les licences s'appliquent à certains types de produits dont voici la liste :

- des produits soumis au contingentement / à un embargo en provenance ou à destination de la Région de Bruxelles-Capitale ;
- des armes et des biens à double usage en provenance, à destination de, et en transit dans la Région de Bruxelles-Capitale.

3.3 Types de licences

Licence d'exportation

Définition

La licence d'exportation est un document délivré par les autorités du pays d'exportation du vendeur qui lui permet d'exporter des marchandises spécifiques vers certaines destinations.

Caractéristiques

La licence d'exportation s'applique à l'exportation :

- des marchandises qui sont sous embargo dans le pays de destination (par exemple: certains produits pour la Russie)
- des marchandises en principe interdites à la vente à des pays hors de l'Union Européenne (par exemple : les masques buccaux)
- des biens à usages militaires ou qui pourraient trouver des usages militaires (biens et technologies à double usage ou "dual use").

Autorité de contact

Pour les marchandises sous embargo et interdites à la vente hors Union Européenne, l'autorité de contact est le SPF Economie (info.eco@economie.fgov.be , 0800/12033)

Pour les armes, munition, et produits “dual use”, il faut tout d'abord une autorisation préalable qui doit être demandée au service fédéral des armes du SPF Justice (armes@just.fgov.be , 02/5426511). Ensuite, la demande de licence se fait auprès de Brussels International (calu@sprb.brussels , 02/800 37 27).

Licence de transit

Définition

La licence de transit constitue une autorisation délivrée par l'Administration pour le transit par le territoire belge des armes et/ou produits “dual use”.

Caractéristiques

Cette licence ne s'applique qu'à des biens à usage militaire ou qui pourraient trouver un usage militaire (biens et technologies à double usage ou “dual use”), qui transittent par le territoire belge.

Autorité de contact

Pour obtenir une licence de transit, il faut tout d'abord avoir une autorisation préalable du service fédéral des armes du SPF Justice (armes@just.fgov.be , 02/5426511). A l'obtention de cette autorisation, il faut demander la licence auprès de Brussels International (calu@sprb.brussels , 02/800 37 27).

Licence d'importation

Définition

La licence d'importation est une autorisation délivrée par l'Administration pour importer un produit soumis au contingentement.

Caractéristiques

Dans certains pays, les importateurs doivent obtenir une licence d'importation et des échantillons du produit concerné ainsi que ses fiches techniques (liste des ingrédients avec pays d'origine et pourcentage, processus de fabrication,...) pour soumettre aux autorités locales une demande de licence d'importation.

Autorité de contact

Excepté le cas d'utilisation de l'Incoterm DDP (Delivered Duty Paid), les démarches pour obtenir une licence d'importation sont à faire par votre acheteur dans le pays de destination.

Si une société belge vend DDP, c'est elle-même qui doit, à ses propres risques et frais, faire accomplir la demande de licence auprès des instances du pays de destination.

Note, juste pour information: si vous importez vous-mêmes des marchandises (donc si vous agissez comme Acheteur), vous pouvez contacter les autorités suivantes pour demander une licence d'importation : SPF Finances - Administration Générale des Douanes et Accises - Équipe Autorisations de Bruxelles - daln.authorisations.brussels@minfin.fed.be)

4. Contrôle qualité

4.1 Définition

Lors du contrôle de qualité, des spécialistes techniques qualifiés examinent la qualité de votre processus de production. Dans le cadre de leur contrôle, ils tiennent compte des exigences imposées par le pays de destination.

4.2 Champ d'application

Le contrôle qualité porte sur :

- la qualité de votre système de travail et/ou
- la qualité de votre produit

4.3 Certifications demandées pour l'exportation

Le produit doit correspondre aux spécifications techniques contenues dans le contrat et le bon de commande. Certains pays n'ont pas les mêmes standards de qualité que celui de l'exportateur.

Certains clients peuvent demander une copie des certifications qualité (par exemple : International Organisation for Standardisation [ISO] , British Retail Consortium [BRC], International Featured Standards [IFS], ...) et même les rapports d'audit. Il n'est pas rare qu'ils viennent auditer l'entreprise ou assister à la première production de leur commande.

Ils peuvent aussi exiger une certification particulière comme par exemple :Food and Drug Administration [FDA] certification aux USA, Halal ou Kosher pour certains pays ou communautés.

Il est préférable d'éviter les plaintes qualité qui coûtent cher. Dans le commerce intra ou extra-communautaire, il est souvent impossible de rapatrier la marchandise ; elle court le risque de devoir être détruite au lieu de destination aux frais de l'exportateur.

Vous trouverez des exemples de certification à la fin de ce guide

4.4 Organismes compétents

Pour des certifications qui sont requises par l'acheteur (ou le gouvernement de son pays), ou qui sont requises par les autorités du pays d'exportation, consultez un bureau d'inspection renommé (situé dans votre région) qui offre une gamme complète de services au fabricant/vendeur.

De manière générale, quand vous voulez exporter des denrées vers un pays spécifique, veuillez toujours vous informer auprès de votre acheteur en ce qui concerne les exigences du pays ciblé (exemple : nécessité d'une certification Halal ou Kosher?).

5. Documents à l'exportation

Les documents requis pour exporter dépendent de la nature des produits, du type de transport et surtout de la destination. Nous analyserons ici les documents les plus courants, à savoir : la facture, liste de colisage (Packing List), le certificat d'origine, le certificat sanitaire, VGM (Verified Gross Mass), les documents douaniers, la police d'assurance et le Bill of Lading (ou Connaissance), l'Air Way Bill (ou LTA), la lettre de transport ferroviaire (CIM), ou la lettre de voiture terrestre (CMR).

5.1 Facture

La facture commerciale fait foi de l'achat ou de la vente de biens. C'est une pièce comptable par laquelle le fournisseur établit une créance vis-à-vis d'un débiteur en vue de déclencher le paiement d'une dette. La facture sert à calculer les droits de douane à payer lors d'une exportation ou d'une importation

Vous trouverez un exemple de facture à l'annexe 3.

5.2 La liste de colisage (Packing List)

Définition

Elle permet d'identifier les colis de l'expédition à l'aide de marques et numéros, et de préciser les données globales quant au poids, au volume ou encore au nombre des colis.

La packing list est indispensable pour l'acheteur qui peut ainsi s'assurer que les colis sont conformes à la commande au moment où le vendeur rédige sa facture. Elle permet aussi aux douaniers de ne pas perdre de temps lorsqu'ils font un contrôle physique des marchandises. Cela évite les retards de livraison et des entreposages coûteux.

Caractéristiques

La liste de colisage indique :

- le numéro de la facture commerciale correspondante
- les marques et numéros de chaque colis
- la nature et le code douanier du produit
- le contenu détaillé pour chaque colis
- les poids net et brut de chaque colis
- les dimensions (longueur /largeur /hauteur) de chaque colis
- le nombre /poids /volume total des colis

Vous trouverez un exemple de packing list en annexe 4.

5.3 Le certificat d'origine

Définition

Le certificat d'origine est une attestation établie par une autorité qualifiée qui confirme l'origine d'un produit dans une opération de commerce international.

Caractéristiques

Il indique :

- les coordonnées du fabricant/exportateur
- les coordonnées de l'acheteur/destinataire
- le pays d'origine des marchandises
- les marques, numéros, nombre et nature des colis, description des marchandises
- quantité des marchandises
- les date, nom, signature et cachet de l'autorité compétente

Autorité compétente

Le certificat d'origine est obtenu auprès de la Chambre de Commerce Beci (Brussels Enterprises Commerce & Industry, info@beci.be, 02/6485002).

Attention : pour un certain nombre de pays, une attestation supplémentaire par l'ambassade et/ou le ministère des Affaires étrangères est requise.

Vous trouverez un exemple de certificat d'origine à l'annexe 5.

5.4 Le certificat sanitaire

Définition

Le certificat sanitaire atteste, après contrôle des autorités compétentes, que le produit est conforme aux standards européens en ce qui concerne l'hygiène de production, les normes microbiologiques des produits alimentaires et l'état de santé des animaux.

Caractéristiques

Dans le cas d'un certificat pour les produits à base de viande, il indique :

- les coordonnées du fabricant/exportateur
- les coordonnées de l'acheteur/destinataire
- identification du moyen de transport

- lieu d'expédition
- pays et lieu de destination
- pays qui délivre le certificat sanitaire
- l'autorité compétente
- Identification des produits : espèce dont est issue la viande, appellation des produits, numéro d'agrément vétérinaire de l'établissement de transformation agréé
- nature de l'emballage
- nombre de colis
- conditions de stockage et de transport
- date d'expiration
- poids net en kg

5.5 Certificat de salubrité

Définition

Le certificat de salubrité autorise la mise en vente ou la mise en consommation d'un produit déclaré propre à la consommation humaine ou d'un produit conforme aux normes de qualité exigées pour l'importation

Exemple :

“Je soussigné certifie :

-que les produits à base de viande désignés ci-dessus ont été préparés à l'aide de viandes fraîches ou de produits à base de viande et dans des conditions satisfaisant aux normes prévues par le règlement CE853/2004 ; -que les produits à base de viande désignés ci-dessus ont été conditionnés, emballés et marqués dans des établissements agréés ; -que les véhicules et engins de transport ainsi que les conditions de chargement de cette expédition sont conformes aux exigences de l'hygiène, définies par les règlements CE852/2004 et CE853/2004. “

Le certificat sanitaire mentionne le lieu, la date, le cachet, la signature, le nom et la fonction du Vétérinaire officiel.

Autorité compétente

Le certificat sanitaire sera délivré par l'Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire (AFSCA) après inspection de la marchandise. Contact : www.afsca.be - 02/211 82 11.

5.6 Le Carnet ATA

Définition

Il permet l'exportation/importation temporaire de marchandises qui seront utilisées puis retournées sans avoir subi de modification. Cette procédure permet de participer à des foires expositions, de présenter des échantillons commerciaux (pour prospection des marchés), ou d'apporter du matériel/des outils à main pour effectuer la maintenance/réparation chez des clients en dehors de l'U.E.. En utilisant le Carnet ATA, il y a suspension de droits et taxes. Le Carnet accompagne physiquement les marchandises pendant toute la durée de l'expédition (y compris le retour).

Selon le type de marchandises, le Carnet ATA est accompagné d'autres documents et certificats obligatoires (par exemple : le certificat sanitaire).

Caractéristiques

Le Carnet ATA est composé de :

- 1 La couverture verte dont la face avant est à remplir :
 - section A : titulaire et adresse de votre entreprise
 - section C : utilisation prévue des marchandises
 - section J : signature du titulaire
- 2 Couverture verte à remplir au dos : liste et spécification de vos marchandises,
y compris : leurs poids et valeur
- 3 Intercalaires : ce sont des feuilles de contrôle, tamponnées par les douanes

Autorité compétente

Les carnets ATA sont délivrés par la chambre de commerce BECI (<https://www.beci.be/2020/07/01/passez-les-douanes-plus-rapidement-grace-au-carnet-ata/>).

5.7 Les Incoterms

Définition

Les Incoterms®2020 sont des règles standardisées qui déterminent la division des obligations, coûts et transferts des risques entre Vendeur et Acheteur conformément à l'accord pour livrer des biens (mobilier) dans le contexte des contrats de vente, tant domestiques qu'internationaux.

Caractéristiques

Ils sont indispensables car ils définissent :

- Les frais : qui paye le transport et jusqu'où ? Cela peut être de l'entrepôt du fournisseur au port d'export, port d'import, à l'entrepôt du client, ...
- Le risque : quelle est la responsabilité de chaque partie (élément essentiel si, par exemple, le chargement arrive incomplet ou est détruit en cours de route).

En annexe 6, vous trouverez un aperçu des Incoterms.

5.8 Verified Gross Mass (VGM)

Définition

La VGM (en français : MBV ou Masse brute vérifiée) est une attestation du chargeur dans laquelle il déclare la masse brute totale d'un conteneur :

- poids des marchandises chargées (y compris ses emballages)
- poids des équipements de sangle et calage
- poids à vide du conteneur (TARE)

Caractéristiques

Cette mesure concerne les transports maritimes. Trop de porte-containers ont chaviré parce que leur chargement était mal réparti et le bateau déséquilibré, c'est pourquoi les conteneurs sont systématiquement contrôlés.

Autorité compétente

Organisation internationale Maritime (OMA) a émis une nouvelle règle : Safety of Life at Sea (SOLAS) qui impose la pesée des containers. Certaines entreprises, entrepôts ou ports possèdent une balance agréée. L'instrument de pesage doit disposer d'un certificat d'étalonnage, d'une déclaration CE de conformité délivrée par le fabricant et être conforme à la directive européenne 2014/31/UE ou 2014/32/UE. Les données seront transmises à l'armateur avant le chargement du container, faute de quoi le container ne sera pas admis à bord.

5.9 Les documents douaniers

Définition

Ce sont des déclarations officielles, établies par le propriétaire des marchandises, ou par une personne agissant en son nom (son représentant/ déclarant), qui énumèrent et détaillent les marchandises en cours d'importation ou d'exportation. Ainsi, ces marchandises sont placées sous un régime douanier déterminé.

Caractéristiques

Les documents douaniers reprennent les données relatives au produit envoyé qui sont nécessaires au contrôle douanier.

Vous trouvez un exemple de document douanier à l'annexe 7.

Autorité compétente

Contactez le bureau de douane où les marchandises vont être présentées.

5.10 Le Bill of Lading (B/L ou connaissance), l'Air Way Bill (ou LTA), la lettre de transport ferroviaire (CIM), le CMR

Définition

Ce sont tous des documents qui indiquent le mode de transport de vos marchandises et constituent une preuve de réception de la marchandise.

- B/L pour le transport maritime (Voir exemple à l'annexe 8)
- LTA pour le transport aérien (Voir exemple à l'annexe 9)
- CIM pour le transport ferroviaire
- CMR pour le transport terrestre.

Caractéristiques

Ce document est remis par le transporteur à l'expéditeur propriétaire de la marchandise. Il l'émet après le départ du convoi.

Ce document est obligatoire. Il est établi sur base des instructions produites par le chargeur.

Par ces différents documents, le transporteur s'engage à remettre les marchandises au lieu de destination, dans l'état d'origine (sauf accident ou circonstances exceptionnelles).

Le connaissance diffère des autres documents de transport puisqu'il est transférable ("négociable"). Celui qui endosse le B/L original, obtient le droit de reprendre les marchandises quand elles arrivent à leur destination.

Autorité compétente

- B/L est régi par les "Hague Visby Rules" (si le port d'embarquement ou de destination est un port belge). C'est la compagnie maritime avec laquelle vous réservez le fret, qui vous fournira un jeu de connaissances vierges.
- LTA est régi par la Convention de Montreal. C'est la compagnie aérienne avec laquelle vous réservez le fret, qui mettra le formulaire de l'Airway Bill à votre disposition.

- CIM est régi par la Convention Internationale concernant le transport des Marchandises par chemins de fer / Comité International des Transport ferroviaires. Les jeux complets de la lettre de voiture ferroviaire peuvent être obtenus auprès de chaque imprimerie qui est officiellement autorisée à vendre ces documents
- CMR est régi par la Convention Relative au Contrat de Transport International de Marchandises par Route. Les jeux complets de la lettre de transport routier peuvent être obtenus auprès de chaque imprimerie qui est officiellement autorisée à vendre ces documents.

6. Les modalités de transport des marchandises

6.1 La préparation de l'envoi

Quelle que soit la destination, les produits doivent être parfaits : forme, goût, couleur et caractéristiques techniques doivent correspondre aux accords. Si le client refuse la marchandise car elle ne correspond pas au cahier des charges, il sera très couteux de la rapatrier.

6.2 Les emballages

Les emballages primaires doivent aussi être impeccables ; ils attirent l'œil du consommateur et l'incitent à acheter un produit étranger.

Le carton

Les cartons doivent être adaptés au type de transport choisi et supporter humidité, chocs, et variation de température. Certains transporteurs imposent une hauteur de chargement maximale. Si la palette est très haute, il faut vérifier que les cartons des couches inférieures sont assez résistants pour supporter le poids. Les cartons doivent être bien identifiés car cela permet aux douaniers de trouver les colis qu'ils souhaitent vérifier physiquement. Il convient d'y indiquer les nom du produit, poids net et brut, température de stockage, numéro de lot, date de péremption, adresse de l'importateur, port de destination, centre de gravité de l'emballage (en cas de colis lourds), ...

La palette

A moins que le client ne demande un transport en vrac, donc sans palettes, les marchandises sont chargées sur une palette. La Grande-Bretagne et les pays non-européens exigent des palettes 100 x 120 cm (et non pas des Euro palettes 80 x 120 cm). Les palettes doivent être soit en plastique, soit en bois fumigé (dont le traitement est approuvé par le "Heat Treatment Certificate"). Elles seront minutieusement filmées et étiquetées (nom du produit transporté, nom et adresse du client, numéro de lot, date de péremption). Le mieux est de leur attribuer un indice qui sera reporté sur la packing list.

Le container

Si vous souhaitez exporter de gros volumes, il est utile d'expédier vos marchandises dans un container. En cas de transport principal par navire, c'est la compagnie maritime qui, au moment où vous faites votre booking, mettra à votre disposition un conteneur vide. Les dimensions intérieures sont les suivantes :

- Container standard sec 20 pieds : long. 5,89 m – larg. 2,35 m – haut. 2,36 m.
- Container standard sec 40 pieds : long. 12,05 m – larg. 2,35 m – haut. 2,36 m.

Il existe aussi des containers "high cube" (avec hauteur intérieure de 2,69 m) ; des containers avec température contrôlée (munis d'une groupe électrogène) ; des containers "open top" (avec bâche de couverture) ; des containers "flat rack" (ouvert au-dessus et latéralement (dont les deux parois sur leurs petits côtés sont amovibles).

6.3 Le transport

Le train

Le train est de plus en plus apprécié (lignes Europe-Chine, ...). Il est assez rapide mais pas très intéressant pour les produits alimentaires. Toutes les lignes ne proposent pas de wagons isothermes ou frigorifiques.

Le camion

Il est efficace pour le transport intra-européen et propose toutes les possibilités de gestion du froid.

L'avion

Il est onéreux mais rapide. A ce jour, c'est toujours le meilleur moyen de transport pour les marchandises de valeur et/ou urgentes. Attention aux denrées périssables car la marchandise pourrait stationner sur le tarmac ou dans des entrepôts non frigorifiques. S'il fait chaud la marchandise pourrait en souffrir. Il est indispensable de signaler au transporteur la nature des biens et la température de stockage. Certaines compagnies offrent des transports en containers aériens frigorifiques.

Le navire

Il est possible pour le transport intercontinental et intra-européen, mais peu flexible, plus lent (6-8 semaines pour atteindre l'Asie), pas adapté aux produits alimentaires mais peu coûteux.

On chargera 9 palettes (100x120) dans un container 20', 20 palettes dans un container 40'. Il existe des containers high cube, dont la hauteur interne

utilisable avoisine 2.70m. Si l'on choisit un chargement manuel, on mettra 30% à 40% de marchandises supplémentaires. Il existe des containers « dry » (à température ambiante mais attention il fait très chaud sur les océans en été !) et des containers « reefer » qui possèdent un système de ventilation fixant la température intérieure entre -35°C et +35°C.

La barge

Utilisé pour les transports fluviaux, particulièrement intéressant pour des marchandises en vrac. Il est aussi possible de faire transporter par la barge des biens conteneurisés.

Le transport multi-modal

C'est l'acheminement de marchandises par au moins deux modes de transport successifs. Exemple : vous faites un booking "Door to Door" auprès d'une compagnie maritime. Livraison à effectuer entre Liège et Washington. Vous (l'exportateur) payez tous les frais de transport. La compagnie maritime s'occupera du transport fluvial par barge Liège/Anvers, du transport maritime Anvers/Baltimore par navire et du transport routier Baltimore/Washington par camion. Donc 3 différents moyens d'acheminement sous la couverture d'un seul.

6.4 La protection des marchandises expédiées

Il y a certaines mesures à prendre afin que vos marchandises soient protégées contre des calamités durant leur voyage. Ainsi, on limitera les risques de vol ou dégât pendant le transport par divers moyens exposés ci-dessous.

Le calage

Afin d'éviter des endommagements au cours du voyage, il est très important que les marchandises soient bien calées/sécurisées après qu'elles aient été chargées sur le moyen de transport. Pour le chargement en conteneur, il appartient au chargeur (et non pas au transporteur) d'arrimer les marchandises. Pour le chargement sur camion, en principe, c'est le chauffeur qui arrime les marchandises dans son véhicule.

L'enregistreur de température

Définition

L'enregistreur de température ("Data logger") mémorise les données de température tout au long du transport. L'exportateur a le droit d'apposer cet enregistreur à ses colis. Les frais pour acquérir le data logger sont à son compte.

Quand vous voulez expédier les marchandises dans un conteneur avec température contrôlée, la compagnie maritime garantira le maintien de la chaîne du froid tout au long du voyage. La température sera registrée. A

bord du navire, les “reefer containers” sont branchés aux sources d'énergie du bateau. A quai, ils sont branchés à des prises prévues à cet effet sur les terminaux. Pour les transports terrestres, ils sont équipés de générateurs portables (“gensets”). Les frais de ces appareils sont inclus dans le coût de transport, au total du fret.

Caractéristiques

Le thermomètre enregistre la température tout au long du transport. S'il y a un problème durant le transport (panne du système de ventilation par exemple), il enregistre les variations de température et permet de déterminer la responsabilité en cas de dommage.

On peut acquérir cet appareil dans des magasins spécialisés. Notez que l'appareil, apposé aux reefer containers, est fourni par le transporteur-même. Il inclut ces services supplémentaires dans sa facture de fret.

Le plomb

Définition

Le plomb est un mécanisme utilisé pour sceller des conteneurs chargés, ou des camions/remorques chargés. Pour les conteneurs, les transporteurs (maritimes) insistent sur l'utilisation de sceaux composés d'un boulon en acier (“high security bold seal”). Pour les camions/remorques (en particulier ceux qui transportent les biens de grande valeur et/ou ceux qui transportent des marchandises vers un pays hors-U.E.), on applique une bande métallique (“scellé feuillard”).

Caractéristiques

Le plomb scelle le container ou le camion, et empêche toute intrusion.

Le plomb pour le container doit, en principe, être fourni par l'exportateur lui-même. Pour apposer un sceau au camion/remorque, c'est en général le chauffeur qui fait le nécessaire.

Le plomb porte un numéro qui sera reporté sur le document de transport et sur le document douanier.

Le plomb est posé immédiatement après que les marchandises aient été chargées, et sera brisé à l'arrivée par la douane du pays d'importation, en cas de contrôle physique, ou par le client.

On peut acquérir les plombs dans des magasins spécialisés, ayant une large gamme de scellés de sécurité.

L'assurance

Définition

L'assurance-transport couvre les marchandises contre des dégâts (et, quand on souscrit une police "tous risques", aussi contre le vol).

Caractéristiques

Selon les Incoterms choisis, la responsabilité de l'exportateur peut s'arrêter au moment du chargement ou s'étendre jusqu'au moment de la livraison dans l'entrepôt du client ou à une étape intermédiaire.

Il est indispensable que l'exportateur s'assure convenablement auprès de compagnies spécialisées.

Prenez une assurance-transport chez une compagnie de bonne réputation. Les primes sont relativement basses.

7. Conclusion et schema récapitulatif

Dans ce guide, nous avons repris les points cruciaux liés à la logistique et aux formalités en douane. Selon le pays de destination de vos marchandises, vous devrez peut-être produire d'autres documents ou répondre à d'autres normes.

Il est conseillé de gérer les techniques et formalités à l'exportation comme vous maîtrisez vos produits.

Si les demandes sont complexes, n'hésitez jamais à faire appel à des professionnels comme les agents en douane, ils vous éviteront les tracas administratifs et les pertes d'argent. Ils vous feront aussi gagner beaucoup de temps et l'estime de vos clients.

Parcours d'une exportation

Étape 1

Un Acheteur étranger est intéressé par votre produit et vous demande une offre de prix.

Étape 2

Vous (= Vendeur/Exportateur) adressez une offre à l'Acheteur dans laquelle vous précisez, en plus de la nature des marchandises, du prix et de la date de validité, les Incoterms, les conditions de paiement, le droit applicable et le tribunal compétent.

Il est important de mentionner dans l'offre que, si l'Acheteur a besoin de certains documents spécifiques, les procédures d'obtention de ces documents sont soumises à des frais supplémentaires (toujours pour compte de l'Acheteur, sauf sous les Incoterms DDP).

En ce qui concerne les conditions de paiement, le Vendeur doit prendre en considération la relation de confiance avec le client, et puis vérifier avec sa banque quelle est l'option la plus appropriée (exemples : prépaiement/ paiement 30 jours après date de livraison/ crédit documentaire/ encaissement documentaire).

Étape 3

Après que l'Acheteur ait accepté les conditions de l'offre, on peut procéder à la rédaction du Bon de Commande établit par l'Acheteur ou par le Vendeur (cette dernière option est préférable).

Étape 4

Afin d'éviter des malentendus, il est recommandé que le Vendeur rédige un Contrat de Vente en gardant les mêmes clauses particulières que dans la l'offre de prix. Il faut y ajouter le délai de livraison, préciser le moment du transfert de propriété et inclure une clause de "force majeure".

Étape 5

Après que la date de livraison ait été convenue, le Vendeur établit la Facture Commerciale définitive et la Liste de Colisage.

Étape 6

Après que la date de livraison a été convenue, le vendeur réserve le transport principal. En cas des Incoterms CPT/CIP/DAP/DPU/DDP/CFR/CIF, c'est le Vendeur qui fait le "booking". En cas des Incoterms EXW/FCA/FAS/FOB, le booking doit être réalisé par l'Acheteur.

Étape 7

Préparation du document de transport.

Étape 8

En cas d'expédition de marchandises dangereuses, il appartient toujours à l'Exportateur de respecter l'Accord européen relatif au transport international des marchandises dangereuses par route (ADR), en cas de transport par route, mais aussi l'International Maritime Dangerous Goods Code (IMDG), si le transport par route est suivi par un voyage maritime.

Étape 9

Rédaction du document douanier d'exportation par le Vendeur, sauf sous les Incoterms EXW.

Étape 10

Eventuellement, rédaction de certains certificats par le Vendeur pour compte de l'Acheteur (sauf sous les Incoterms DDP). Il est très important que l'Acheteur fasse savoir de quels documents spécifiques il a besoin (exemple : un certificat d'origine lui permet de bénéficier à l'importation d'un droit de douane réduit, ou même nul).

Étape 11

Prise d'une Police d'Assurance. Sous les Incoterms CIP/CIF il est impératif que le Vendeur souscrive une assurance-transport. Sous les autres Incoterms il n'y a pas d'obligation pour assurer le transport, mais il est quand-même recommandé de le faire.

Étape 12

A partir du moment où les marchandises quittent le magasin du Vendeur, la subdivision de tous les autres coûts et risques (jusqu'à l'arrivée à la destination finale) sera déterminée par les Incoterms choisis.

8. Glossaire

A

Accords de libre-échange

Accords négociés par l'union européenne et un pays tiers dont le but est de faciliter les échanges commerciaux au travers de facilités administratives, de diminution de taxes...(<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/non-eu-markets>)

Access2Market

Portail européen regroupant toutes les informations utiles aux exportateurs et importateurs européens : <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/welcome-access2markets-trade-helpdesk-users>

Acte de Dieu ou Force Majeure

Acte de la nature qui est imprévisible, et qui affecte soit le navire, soit les marchandises. (Exemples : Tornade, lame de fond). Permet au transporteur maritime d'exonérer sa responsabilité.

A.D.R.

“Accord européen relative au transport international des marchandises Dangereuses par Route”. Si l'exportateur envoie des marchandises dangereuses par camion, il doit respecter les directives A.D.R. Il est obligé d'apposer des autocollants aux colis, indiquant la classification spécifique du produit, et de remettre au chauffeur des cartes d'urgence qui décrivent ce qu'il faut faire en cas d'incident pendant le transport.

Avarie commune

Sacrifice pendant le voyage maritime, décidé par le Capitaine, pour le salut commun du navire et sa cargaison. L'assurance-transport couvre toujours les conséquences financières qui résultent d'une déclaration “General Average”.

B

Bord/Bord

Condition de tarif de fret stipulant que la marchandise est “bord” au départ et “bord” à l'arrivée. Les manutentions de chargement et de déchargement ne sont pas à la charge du navire.

Bord/Sous

Palan Condition de tarif de fret stipulant que la marchandise est "bord" au départ et "sous palan" à l'arrivée. La manutention au port de chargement est à la charge de la marchandise, la manutention de déchargement est prise en charge par le navire mais ne comprend pas la mise sur terre plein.

Bord/Quai

Condition de tarif de fret stipulant que la marchandise est "bord" au départ et "quai" à l'arrivée. La manutention au port de chargement est à la charge de la marchandise, la manutention de déchargement et l'évacuation de sous crochet du bord à quai à la mise sur terre plein est également prise en charge par le navire.

Bureau de douane d'exportation

C'est le lieu où l'exportateur, ou une tierce partie mandatée par l'exportateur introduit la déclaration (électronique) d'exportation.

Bureau de douane de sortie

C'est le lieu où les biens quittent effectivement le territoire de l'U.E. et où la déclaration d'exportation sera visée par la douane.

Ce Bureau de sortie signale la mainlevée des marchandises au Bureau de douane d'exportation. Ce dernier envoie une notification d'exportation au déclarant. Cette confirmation de sortie est essentielle pour pouvoir obtenir le droit à l'exonération de la T.V.A. à l'exportation.

C

Carnet TIR

C'est un carnet à feuillets détachables, utilisé pour une opération de transit international routier (transport par camion vers des pays hors-U.E.). Ce document de transit douanier démontre l'existence de la garantie internationale pour les droits et taxes pour les marchandises transportées sous régime TIR.

Carrier Haulage

Reprend tous les services d'acheminement par le transporteur. Le transport du conteneur avant et après le voyage maritime sont effectués par l'armement (en non pas par le client).

Certificat de Navigation

Certificat délivré par les sociétés de classification, attestant que le navire est en état de navigabilité et répond aux normes internationales pour naviguer.

Charterer ou affréteur

Personne qui prend en location un moyen de transport.

Commissaire d'Avaries

Expert nommé par les assureurs pour constater les dommages subis par une marchandise.

Commissionnaire au transport ou Commissionnaire à l'expédition, ou Transitaire ou Forwarder

C'est un intermédiaire qui agit au nom et pour compte de l'expéditeur (ou le destinataire). Le commissionnaire est mandaté d'une marchandise qui doit subir plusieurs transports successifs. Il organise la liaison entre les différents transporteurs et assure ainsi la continuité du transport. Ses interventions sont soumises à une obligation de moyens.

Consignataire de la Marchandise

Personne ayant reçu mandat pour prendre livraison de la marchandise débarquée d'un navire pour le compte du destinataire.

Consignee

Destinataire de la marchandise, mentionné sur le connaissement.

Consolidation ou Groupage

Action consistant à réunir les envois de marchandises en provenance de plusieurs exportateurs ou à l'adresse de plusieurs destinataires, et à organiser et faire exécuter l'acheminement du lot ainsi constitué par un transporteur.

Crédit documentaire

Est une forme de paiement onéreuse qui offre beaucoup de certitude au Vendeur puisque le paiement est garanti par la banque de l'Acheteur.

D

Déclaration d'origine sur facture

Dans certains cas, la facture commerciale doit faire figurer une déclaration d'origine. Les textes prescrits sont consignés dans les accords commerciaux préférentiels.

Demurrage

Est la somme à payer à la compagnie maritime pour l'enlèvement tardif d'un conteneur (en cas de dépassant de la période "libre", donc gratuite convenue).

Detention

Est la somme à payer à la compagnie maritime pour le retour tardif d'un conteneur vidé (en cas de dépassement de la période "libre", donc gratuite, convenue).

Drayage

Est un camionnage portuaire.

E

Economic Operator Registration and Identification (E.O.R.I.)

Tout opérateur économique devant accomplir des formalités de douane (donc aussi les entreprises qui exportent leur produit vers l'étranger) est obligé de se faire attribuer un numéro unique d'identifiant communautaire. Ce numéro s'obtient sur le site du SPF Finance : finances.belgium.be/fr/douanes_accises/entreprises/finances-eori

Encaissement documentaire "remise documentaire"

L'exportateur mandate sa banque pour transmettre à la banque de l'Acheteur des documents qui concernent une exportation de marchandises. La banque de l'exportateur demande à la banque de l'importateur de présenter ces documents à l'importateur pour en obtenir le paiement, tout en indiquant à quel moment et sous quelles conditions ces documents doivent être remis à l'importateur.

Equipment Interchange Receipt (E.I.R.)

C'est un document, établi à chaque transfert de responsabilité du conteneur dans la chaîne de transport, indiquant son état apparent extérieur,

ainsi que le numéro de scellé lorsqu'il est empoté. Le EIR est émis à l'entrée et à la sortie des terminaux et des dépôts, et signé contradictoirement.

Estimated time of arrival (E.T.A.)

Est le jour prévu de l'arrivée du moyen de transport.

Estimated time of departure (E.T.D.)

Est le jour prévu de départ du moyen de transport.

EUR-1

Avec ce document, fourni par le Vendeur, l'Acheteur peut bénéficier d'un abaissement ou d'une exonération des droits d'importation. Il est valable dans des pays avec lesquels l'U.E. a des accords commerciaux.)

Expéditeur

Celui qui envoie (ou fait expédier) des marchandises vers une certaine destination.

F

FORM-A

L'U.E. a des accords commerciaux préférentiels avec certains pays en développement. Le FORM-A (nom complet: «Certificat d'origine FORM-A») apporte la preuve de l'origine préférentielle, qui permet de bénéficier de tarifs plus avantageux.

I

International Maritime Dangerous Goods Code (I.M.D.G.)

Est le code (édité par l'Organisation Maritime Internationale) qui stipule la classification des matières dangereuses et la réglementation sur l'emballage, l'étiquetage et le transport maritime de ces marchandises. Il appartient toujours à l'Exportateur de soumettre à la compagnie maritime une D.G.D. (= Dangerous Goods Declaration). Cette DGD mentionne le code du produit selon la classification IMDG.

L

Lumpsum

Montant forfaitaire incluant un ensemble de prestations.

M

Manutention

Déplacement physique des marchandises sur quai ou dans l'entrepôt.

Mate's receipt ou « Billet de bord »

Est un document délivré par le capitaine (ou par le “second” de navire) et attestant que la marchandise a effectivement été mise à bord. Si on constate que la cargaison est endommagée, une remarque sera notée sur le Mate's Receipt correspondant.

Material Safety Data Sheet (M.S.D.S.)

Formulaire qui fournit des informations sur les risques de santé, liés à l'exposition à des produits dangereux.

MerchantHaulage

Comprend tous les services d'acheminement par le chargeur. Les transports du conteneur avant et après le voyage maritime sont effectués par le client (le Marchand ou son représentant et non par l'armateur).

N

New Computerised Transit System (NCTS)

Document de Transit (électronique), à rédiger par l'expéditeur ou son mandaté. Chaque entreprise qui veut placer des marchandises sous le régime “transit” (NCTS) doit préalablement introduire une demande à cet effet auprès de l'Administration Centrale des Douanes et Accises, qui délivrera, outre l'autorisation, un TIN (Trader Identification Number) au demandeur. Le TIN doit figurer sur la déclaration.

MRN (Movement Reference Number)

Le MRN (Movement Reference Number) démontre l'acceptation douanière de la déclaration de transit. Le principal obligé doit noter ce numéro MRN ou LRN (Local Reference Number, en cas d'utilisation d'une liste de chargement) sur le document de transport et sur le laissez-suivre NCTS. Ce laissez-suivre doit être remis au service douanier compétent pour traitement de l'envoi.

Non Vessel Operating Common Carrier (NVOCC)

Il s'agit d'une entreprise qui n'a pas de navires, mais exploite ses propres conteneurs et affrète des espaces sur des navires de lignes régulières, en délivrant ses propres connaissances.

Numéro EORI (Economic Operators Registration and Identification number)

C'est un numéro d'identification, unique sur le territoire douanier de l'Union, attribué par une autorité douanière à un opérateur économique ou à une autre personne en vue de son enregistrement à des fins douanières. Il est utilisé dans toutes les procédures douanières lors de l'échange d'informations avec les administrations douanières.

P

Pre Shipment Inspection (P.S.I.)

Certains pays de destination imposent une inspection avant que les marchandises à exporter ne soient embarquées. Le but principal d'une P.S.I. est de vérifier si la valeur, indiquée dans le contrat de vente, correspond avec la nature des marchandises. Après l'inspection, l'expert (qui a normalement été désigné par les autorités du pays de destination) délivrera un "Clean Report of Findings". Les coûts de cette procédure sont toujours pour compte de l'Acheteur (sauf en cas de transaction sous Incoterms "DDP").

S

Sous Palan

Condition de tarif de fret stipulant que l'armateur paye les frais d'arrimage ou désarrimage à bord jusqu'au bastingage du navire, et le chargeur / réceptionnaire paye depuis le quai au bastingage ou vice versa.

T

TARIC

Liste des codes douaniers harmonisés (ces codes sont les mêmes partout dans le monde) : trade.ec.europa.eu/tradehelp/fr/systeme-europeen-de-classification-des-produits

Transbordement

Opération consistant à transborder la marchandise d'un navire sur un autre bateau pour l'acheminer vers une destination finale, le trajet n'étant pas desservi en «direct».

W

Weight/Measurement(W/M)

Equivalent à la tarification, soit à la tonne soit au volume.

9. Exemple de certifications

International Organization for Standardization (ISO)

Elle-même ne fournit pas de certificats. Pour obtenir un certificat ISO, il faut contacter un organisme de certification local. Il existe plusieurs certificats ISO qui se fondent sur des critères spécifiques. En voici les plus courants :

ISO9001

Norme qui définit les critères de mise en place d'une stratégie pour un management de la qualité.

ISO14001

Norme qui définit des exigences pour la mise en place d'un système de management de l'environnement.

www.iso.org

Hazard Analysis - Critical Control Point (HACCP)

est une méthode qui identifie, évalue et maîtrise les dangers significatifs relatifs à la sécurité alimentaire, et qui permet d'assurer préventivement la sécurité hygiénique des denrées.

[health.belgium.be/fr/alimentation/securite-alimentaire/dangers-microbiologiques-
et-hygiene](http://health.belgium.be/fr/alimentation/securite-alimentaire/dangers-microbiologiques-et-hygiene)

“BRC Food Technical Standard”

Permet de certifier de la sécurité alimentaire des produits et des processus de production.

BRC Food Standard exige, comme base, un système HACCP documenté et efficace, et définit des conditions supplémentaires pour l'infrastructure, l'hygiène, les processus de production, l'emballage, le suivi des plaintes et la politique générale des affaires.

De nombreux détaillants et marques britanniques, nord-américains et européens (excepté la France, l'Allemagne et l'Italie qui requièrent l'IFS) exigent d'être fournis par des entreprises qui ont obtenu un certificat BRC.

brctlglobalstandards.com/standards/food

International Featured Standard (IFS)

Est la certification de sécurité alimentaire et d'hygiène pour les entreprises de production de l'industrie alimentaire (entre-autre). Ce standard est la contre-partie franco-allemande de la norme “BRC Food”.

La certification IFS Food est le prérequis essentiel pour accéder à la distribution française, allemande et italienne.

IFS Food exige un système d'analyse "HACCP" et un système de gestion de la qualité, documenté et efficace.

ifs-certification.com

Certification Foods & Drugs Administration (FDA)

Est requise pour l'exportation des produits alimentaires vers les Etats-Unis. Le contrôle exercé par la FDA des denrées (et médicaments) importés repose avant tout sur les informations transmises par l'exportateur et par l'importateur, ainsi que sur l'inspection en douane.

Demandez à votre acheteur américain quelles mesures doivent être prises par vous (en votre qualité d'exportateur) afin qu'un certificat FDA puisse vous être délivré.

L'Opérateur Economique Agréé (Authorized Economic Operator = A.E.O.)

Est une partie impliquée dans le mouvement international des marchandises (soit le fabricant, l'exportateur, le courtier, le transporteur, l'exploitant de terminaux, l'importateur, etc.), respectant la sécurité de la chaîne logistique. Les entreprises qui rencontrent les conditions du certificat A.E.O. bénéficient de facilités lors des contrôles douaniers (moins de vérification physique des marchandises, moins de temps perdu à la frontière).

Afin d'obtenir le certificat, le candidat devra d'abord faire une auto-évaluation ("self-assessment"). Ensuite, les douanes vérifient certains points de la demande; entre autres : est-ce que le candidat est titulaire d'un certificat ISO 9001 ?

Pour être reconnu comme "Opérateur Economique Agréé" : contactez les services des douanes.

finances.belgium.be/fr/douanes_accises/entreprises/douane/aoe/formulaires-de-demande

L'AFSCA (Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire)

Garanti, sous la forme d'un certificat, que les produits exportés depuis la Belgique satisfont à certaines exigences sanitaires, phytosanitaires, à certaines exigences en matière de sécurité des denrées alimentaires ou des aliments pour animaux.

afsc.be/professionnels/exportation

CERTISYS

Certification et label bio-européen pour vos produits biologiques.

www.certisys.eu

SEDEX (Supplier Ethical Data Exchange)

Un fichier “on line” de données et un outil de gérer la performance des entreprises en ce qui concerne la chaîne d’approvisionnement, la santé, la sécurité, le droit du travail, et l’éthique des affaires.

sedex.com/fr/

HALAL

Déclaration destinée aux entreprises qui respectent le concept Halal (concernant les aliments qui correspondent aux exigences de la religion musulmane).

halalexpertise.com

Annexes

1. Contrat de Vente (Sale of Goods Agreement)
2. Bon de Commande (Purchase Order)
3. Facture commerciale (Commercial Invoice)
4. Liste de colisage (Packing List)
5. Certificat d'origine
6. Incoterms
7. Déclaration en douane pour une exportation en dehors de l'UE
8. Connaissement (Bill of Lading)
9. Lettre de Transport Aérien (Airway bill)

9.1 Contrat de Vente (Sale of Goods Agreement)

TEMPLATE SALE CONTRACT

DISCLAIMER

The present template must be considered as a basic document to be amended and completed on a case-by-case basis, taking into account the particularities of the contractual relationship and the business but also the applicable law for instance.

We are available to help you in the drafting of a contract in line with your expectations and needs.

For more information please contact us:

van Cutsem, Wittamer, Marnef & Partners

Alain Vanderstraeten: avn@vancutsem.be

Pierre Van Fraeyenhoven: pvf@vancutsem.be

BETWEEN :

[**Name of the company**], a company incorporated under the laws of [country of incorporation] with registered office located at [address] and registered in the [name of the national business register] under number [number of registration].

Represented by [first name, last name], in [his/her]

capacity of [capacity]. Hereinafter referred to as :

“Company”.

AND :

[**Name of the company**], a company incorporated under the laws of [country of incorporation] with registered office located at [address] and registered in the [name of the national business register] under number [number of registration].

Represented by [first name, last name], in [his/her]

capacity of [capacity]. Hereinafter referred to as :

“Customer”.

Each individually referred to hereinafter as “Party” and jointly as “Parties”.

THE PARTIES HAVE AGREED AS FOLLOWS

Article 1 OBJECT OF THE CONTRACT

The Company agrees to sell to the Customer, under the terms and conditions provided by this this sale contract (hereafter: “Contract”), the following product(s) in the following quantities (hereafter: “Products”) and at the following price:

[description as detailed as possible of the product(s) sold, quantities and prices]

PRODUCTS	QUANTITIES	PRICE/UNIT	TOTAL PRICE
		[incl./excl. taxes]	[incl./excl. taxes]
		[incl./excl. taxes]	[incl./excl. taxes]
		[incl./excl. taxes]	[incl./excl. taxes]
TOTAL:		[incl./excl. taxes]	[incl./excl. taxes]

Article 2 PAYMENT

The total price defined under Article 1 is due and payable *[TO BE COMPLETED ON A CASE-BY-CASE BASIS]*. Payment is made when the money is irrevocably credited to the following bank account of the Company :

[reference to the bank account as detailed as possible]

Any amount not paid on the day following the date of due time shall automatically give right to the Company, without prior notice to pay being given, to late interests of *[12/or other]* % per year and a lump sum penalty of *[15/or other]* %, with a minimum of *[50/or other]* EUR, without prejudice to the Company's right to claim compensation for any exceeding damage suffered.

Any delay in payment shall make any other amount due by the Customer with a later date of maturity immediately due and payable.

The Company reserves the right not to proceed with the execution of this Contract for as long as any due and payable amount remains unpaid by the Customer in application of this Contract or for any other reasons. After *[number of days/months]* *[days/months]*, the Company shall be entitled to cancel this Contract and claim a lump sum penalty of *[30/or other]* %, with a minimum of *[100/or other]* EUR, without prejudice to the Company's right to claim compensation for any exceeding damage suffered.

The late delivery by the Company does not release the Customer from payment in due time.

Article 3 DELIVERY DATE AND TIMING

The Products shall be delivered by the Company on the *[date]* *[at the latest]*. This deadline shall be *[TO BE COMPLETED ON A CASE-BY-CASE BASIS]*.

If the Customer wishes to delay this delivery date, the Company shall be entitled to refuse or charge the Customer storage costs according to the following formula *[fixed amount per day or fixed percentage of the price per day or other formula]*.

[TO BE AMENDED/COMPLETED ON A CASE-BY-CASE BASIS]

Article 4 TRANSPORT AND BORDER CROSSING

The Company delivers the Products when it places the Products at the Customer's disposal, at the Company's operating headquarters, factory or warehouse, the transport of the Products sold being of the responsibility of the Customer. All customs clearances are of the responsibility of the Customer who shall also bear and pay all related duties and taxes. As the case may be, the Customer shall reimburse the Company for all such charges paid by the Company on behalf of the Customer within *[number of days]* days of the Company's invoice for said reimbursement.

[TO BE AMENDED/COMPLETED ON A CASE-BY-CASE BASIS]

Article 5 CONFORMITY OF THE PRODUCTS

The Customer shall immediately examine the Products upon handover for any noticeable defect and for the completeness of the specifications. Any such defect must be notified by the Customer to the Company not later than *[number of days]* days after receiving the Products. If the Customer fails to notify such defect in time, the Products are deemed to be approved by the Customer with the consequence that the Company will not be liable with regard to these defects.

[TO BE AMENDED/COMPLETED ON A CASE-BY-CASE BASIS]

Article 6 GUARANTEE

The Company guarantees the Products against hidden defects, insofar as the hidden defect renders the Product unfit for the use for which it is intended or significantly reduces its use. Any hidden defect must be notified to the Company within *[number of days/months]* after the Customer noticed it or should have noticed it.

The guarantee covers only defects existing at the time of sale. Are therefore excluded from the guarantee, in particular: any damage resulting from fire, water damage, lightning, accident or natural disaster, any damage or defect caused intentionally or by negligence, by improper treatment or abnormal use or non-compliance with the manufacturer's instructions, any damage that has been repaired or attempted to be repaired by a third party or by the Customer himself, etc.

In case of a hidden defect, the Company shall, at its sole discretion, choose to either repair the Product, replace it or refund partly or totally the Customer.

Article 7 OFFSET AND CLOSE-OUT

The Company is entitled to offset any sums that would be due by the Company to the Customer with the sums due by the Customer to the Company, even in the event of a request or opening of any insolvency proceedings.

In the event of any request or opening of insolvency proceedings, all sums due by the Customer to the Company shall become directly payable regardless of any agreed terms.

Article 8 LIABILITY OF THE COMPANY

The Company's liability is strictly limited to the obligations stipulated in this Contract and expressly agreed with the Customer in writing. In any event, the Company's liability is strictly limited to direct and foreseeable material damage, which is capped in the amount of this Contract with the Customer. With the exception of the Company's gross negligence and compensation for personal injury, the Company shall not be liable for any other compensation. The Company may

under no circumstances be held liable by the Customer for any immaterial damage, whether consequential or not, such as a loss of profit, a loss of operation and/or information, commercial damage, etc. This limitation of liability is an essential and determining condition of the Company's decision to contract.

Article 9 TRANSFER OF OWNERSHIP

The Company reserves title to the Products until the Customer has fully paid the total price defined under Article 1 of this Contract.

Article 10 FORCE MAJEURE

Except for a Party's obligation to make payments, neither Party shall be liable to the other for failure or delay in the performance of its obligations for the time and to the extent such failure or delay is caused by any event of force majeure, including but not limited to: war, terrorist attacks, riots, civil commotions, natural disasters.

Article 11 PERSONAL DATA

The Company undertakes to protect personal data in accordance with the applicable regulations, and in particular Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and of the Council of 27 April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data.

Article 12 MISCELLANEOUS

Failure by any Party to require performance of any provision of this Contract shall in no manner affect its right to enforce the same.

This Contract constitutes the entire agreement between the Parties regarding the subject matter hereof and shall supersede all previous negotiations, agreements and commitments in respect thereto.

If any provision set forth in this Contract should be or become null and void or unenforceable, the validity or enforceability of the other provisions shall in no way be affected or impaired and the invalid or unenforceable provision shall then be replaced by such a valid provision as reflects best the purpose and content of the invalid or unenforceable provision.

Article 13 GOVERNING LAW AND JURISDICTION

This Contract shall be governed by and construed in accordance with the laws of *[Belgium/other country]* excluding the provisions of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and any such conflict of law rules which would require the application of any laws other than the laws of *[Belgium/other country]*.

the Company and the Customer shall be submitted to the competent courts of [Belgium//other country].

Done in [location] in two original copies, one for the Company and one for the Customer.

On behalf of the Company, <i>[first name, last name, capacity]</i>	<i>Signature :</i>
	<i>Date :</i>
On behalf of the Customer, [first name, last name, capacity]	<i>Signature :</i> <i>Date :</i>

9.2 Bon de Commande (Purchase Order)

<h3 style="margin: 0;">PURCHASE ORDER</h3>																										
COMPANY NAME _____ ADDRESS _____ CITY, STATE ZIP CODE _____	DATE _____ ORDER NO. _____																									
VENDOR: _____	SHIP TO: _____																									
CONTACT NAME _____ CLIENT COMPANY _____ NAME _____ COMPANY _____ REG _____ NUMBER _____ ADDRESS _____ PHONE _____	NAME/DEPT. _____ CLIENT COMPANY _____ NAME _____ COMPANY _____ REG _____ NUMBER _____ ADDRESS _____ PHONE _____																									
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 25%;">SHIP VIA</th> <th style="width: 25%;">SHIPPING METHOD</th> <th style="width: 25%;">SHIPPING TERMS</th> <th style="width: 25%;">DELIVERY DATE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>		SHIP VIA	SHIPPING METHOD	SHIPPING TERMS	DELIVERY DATE																					
SHIP VIA	SHIPPING METHOD	SHIPPING TERMS	DELIVERY DATE																							
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">CODE</th> <th style="width: 60%;">PRODUCT NAME / DESCRIPTION</th> <th style="width: 10%;">QTY</th> <th style="width: 10%;">UNIT PRICE</th> <th style="width: 15%;">DELIVERY DATE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>		CODE	PRODUCT NAME / DESCRIPTION	QTY	UNIT PRICE	DELIVERY DATE																				
CODE	PRODUCT NAME / DESCRIPTION	QTY	UNIT PRICE	DELIVERY DATE																						
REMARKS : _____ SUBTOTAL _____ DISCOUNT (%) _____ SUBTOTAL LESS DISCOUNT _____ TAX RATE _____ TOTAL TAX _____ SHIPPING/HANDLING _____ TOTAL _____ SIGNATURE _____																										

9.3 Facture commerciale (Commercial Invoice)

Template invoice B2B Services

Full name of supplier
Full address of supplier
VAT identification

Full Name of customer
Full address of customer
VAT identification

Date of issue of the invoice
Date of payment
Sequential number of the invoice

Description of services		Total
Base	VAT %	Total VAT
TOTAL		

Mention if applicable :

Customer located in EU:
Reverse charge article 21 §2 VAT Code

Customer located outside EU:
Exemption article 39 VAT Code

Payment details
Bank account
Swift
Iban

Template invoice B2B Supply of goods

Full name of supplier
Full address of supplier
VAT identification

Full Name of customer
Full address of customer
VAT identification

Date of issue of the invoice
Date of payment
Sequential number of the invoice

Description of goods	Quantity	Unit price	Total
Base	VAT %	Total VAT	TOTAL

Mention:

Customer located in EU:
Reverse charge article 39 bis VAT Code

Customer located outside EU:
Exemption article 39 VAT Code

Payment details
Bank account
Swift
Iban

9.4 Liste de colisage (Packing List)



My Company SA

Packing List 2017203

My Avenue
1234 Brussels Belgium T: +32 470 12 23 34 M: export@mycompany.be VAT & EORI: BE0111 222 333 IBAN: BE88 7350 3487 6841
Bank: KBC BIC KRED BEBB

Company : My best client **Phone :** +81 11 22 33 444 **Packing List #** 2017203

Address : 2-9-30 Kata Nishi-Ku PO# : 170814MLC Invoicing date 17-10-17

220-0004 Yokohama Kanagawa Code# : 1905 3205 Seal# : 04470 131
Japan

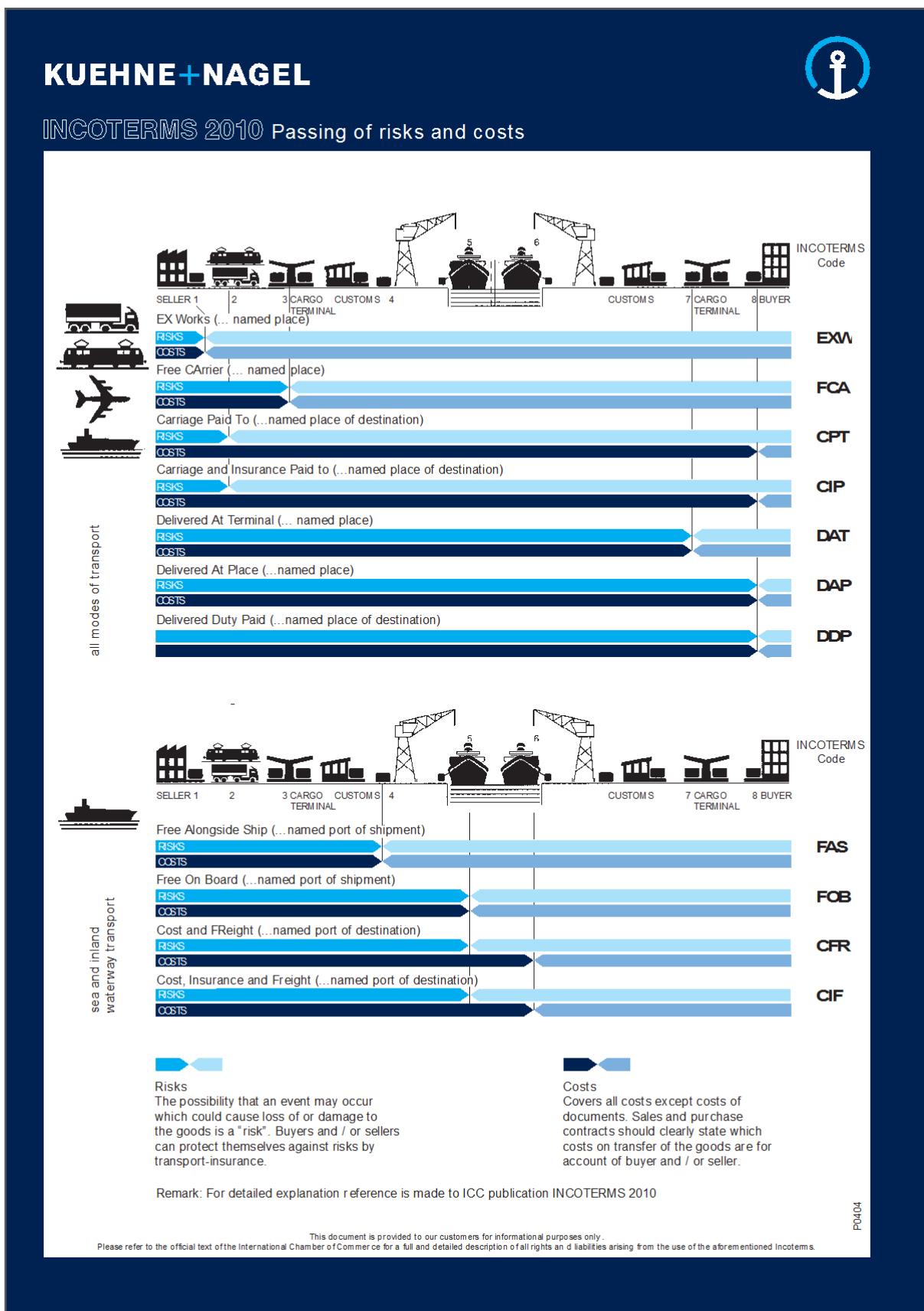
Product	Description	Cartons	Net weight	Gross weight
Biscuits	Butter biscuits coated with chocolate. 100 units / carton	1.299	6.235,20 kg	6.910,68 kg
	Pallets 100*120			500,00 kg
	20 pallets (100x120cm) x 65 cartons (60x40x13,5cm)			
	Loading My Company - weighbridge, trucking, genset, screening, custom clearance Begium, BL, THC, ISPS, oceanfreight Tokyo harbour.			
Total			6.235,20 kg	7.410,68 kg

9.5 Certificat d'origine

1 Consignor - Expéditeur - Afzender - Absender	3.497.267	ORIGINAL ORIGINEEL
2 Consignee - Destinataire - Geaardesrecede - Empfänger	EUROPEAN UNION UNION EUROPEENNE EUROPESE UNIE EUROPAISCHE UNION	
	CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICAAT VAN OORSPRONG URSPRUNGSZEUGNIS	
4 Transport details (optional) Informations relatives au transport (mention facultative) Gegaven in verband met het vervoer (facultatief) Angaben über die Beförderung (Ausfüllung freigestellt)	3 Country of Origin - Pays d'origine - Land van oorsprong - Ursprungsland	
5 Remarks - Remarques - Opmerkingen - Bemerkungen		
6 Item number, marks, numbers, number and kind of packages; description of goods N° d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis; désignation des marchandises Volgnummer, merken, nummers, aantal en soort van colli; omschrijving van de goederen Laufende Nummer; Zeichen, Nummern, Anzahl und Art der Packstücke; Warenbezeichnung	7 Quantity Quantité Hoeveelheid Menge	
8 THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3. L'AUTORITÉ SOUSIGNÉE CERTIFIE QUE LES MARCHANDISES DESIGNÉES CI-DESSUS SONT ORIGINAIRES DU PAYS FIGURANT DANS LA CASE N°3. ONDERGETEKENDE AUTORITEIT VERKLAART DAT DE HIERBOVEN VERMELDE GOEDEREN VAN OORSPRONG ZIJN UIT HET IN VAK 3 GENENDE LAND. DIE UNTERZEICHNETE STELLE BERICHTIGT, DASS DIE OBEN BEZEICHNETEN WAREN IHREN URSPRUNG IN DEM IN FELD 3 GENANNTEN LAND HABEN.		
Place and date of issue; name; signature and stamp of competent authority. Lieu et date de délivrance; désignation, signature et cachet de l'autorité compétente. Plaats en datum van afgeleide; aanduiding, handtekening en stempel van de bevoegde autoriteit. Ort und Datum der Ausstellung; Bezeichnung, Unterschrift und Stempel der zuständigen Stelle.		

04-0001

9.6 Incoterms



9.7 Déclaration en douane pour une exportation en dehors de l'UE

DOCUMENT D'ACCOMPAGNEMENT EXPORT		COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE	
		Expéditeur/Exportateur (2) No BE0420536075 N MY COMPANY 1 My AVENUE 1234 BRUSSELS—BELGIUM	
Destinataire(8) No C MY BEST CLIENT 3 2-9-30 Kata Nishi-Ku 220-0004 Yokohama Kanagawa		TYPE DE DECLARATION(1) EX Z Autre SCI (S32) Formulaire(s)(3) Déclar. Séc.(S00) 1 1	
		Articles(5) Total de colis(6) 1 800	Date d'émission: 04/04/2019 Bureau de douane:
		Numéro de référence(7) D30343 Code mode paiement frais de transport(S29) Code P. expédi./expor.(15) Code P. destination(17) a BE a JP	
		Code du (des) pays de l'itinéraire(S13)	
Déclarant/Représentant(14) No BE0425161391 SERTRANS RUE DIEUDONNÉ LEFÈVRE 2 1020 BRUXELLES Report.nr: 30343		Rep. de la pers. déposant la décl.sommaire(14b) No	
Identité du moyen de transport au départ(18) 1 SLD 814 1 QDY 399		Masse brute (kg)(35) 5867,00	
Identité du moyen de transport au départ(18)		Numéro des scellés commerciaux (S26)	
3 Identité du moyen de transport au départ(18)			
Bureau de sortie(29) BE101000			
Colis et désignation des marchandises (31)		Marques et numéros - No(s) conteneur(s) - Nombre et nature	
Art.no. (32) Nom et nature des colis, préoss., marques et numéros des colis(31/1)		Désignation des marchandises (31/2)	
Expéditeur/Exportateur (2) identité du moyen de transport au départ (18)		Destinataire(8) Code marchandises (33)	
Numéro de référence unique de l'envoie (7)		Déclaration sommaire/Document précédent (40)	
Documents produits/Certificats (44/1)		No(s) conteneur(s) (31/3)	
Mentions spéciales (44/2)		Procédure (37)	Pays d'export.(15a) Pays de destin (17a) Masse brute (kg)(35)
Cd. ONU (44/4)		Code mode de paiement frais de transport(S29) Type de déclaration(1) Valeur statistique(46) Masse nette (kg)(38)	
1 ADR 800 CT Carton		G BISCUITS — 19053211 00	
— 1 SLD 814 1 QDY 399		Z - ZZZ - NIHIL -	
D30343 N325 - 125 0228 580 , C514 - BE3229A000219 , Y040 - BE0420536075 —		CXRU1474210 10 00 BE JP 7410,68	
		EX Z	41.47592 6235,20
CONTROLE PAR LE BUREAU D'EXPÉDITION/D'EXPORTATION Résultat: Scellés apposés: Nombre: marques: Délai (date limite): Handtekening		CONTROLE PAR LE BUREAU DE SORTIE (X) Date d'arrivée: Contrôle des scellés Observations:	

Code Name "SHUBIL-1994(B)"
Issued Dec. '58 and amended Jan. '58, Aug. '72, July '74, May '93, Sept. '94 & Sept. '96
Shipper

(Forwarding Agents)

B/L No.

Consignee

Notify Party

Local Vessel *

From

Ocean Vessel

Voy. No.

Port of Loading

Port of Discharge

For transhipment to (If on-carriage) *

Final destination (for the Merchant's reference only) *

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

SAMPLE
TOTAL NUMBER OF PACKAGES
OR UNITS (IN WORDS)

Declared value USD subject to Clause 22(1) overleaf. If no value declared, liability limit applies as per Clause 22(2) or 28 as applicable.

FREIGHT & CHARGES		Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect
Ex. Rate		Prepaid at	Payable at	Place & Date of issue		

Ex. Rate

Prepaid at

Payable at

Place & Date of issue

@

¥

Total Prepaid in Yen

Number of Original B(s)l

For the Master

* See Clause 20

JSA Standard Form(B)

ICS
B/L

9.9 Lettre de Transport Aérien (Airway bill)

Shipper's Name and Address		Not Negotiable Air Waybill Issued By		
		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity		
Consignee's Name and Address		<p>It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.</p>		
Issuing Carrier's Agent Name and City		Accounting Information:		
Agent's AITA Code		Account No.		
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing		Reference Number Optional Shipping Information		
To	By First Carrier	to by to by		
Currency CHGS. WT/VAL. Code PPD/COLL. PPD/COLL.		Other	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
Airport of Destination		Flight Date For Carrier Use Only	Flight Date	Amount of Insurance INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance."
Handling Information				
SCI				
No. of Pieces RCP	Gross Weight kg lb	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate / Charge
				Total
Nature and Quantity of Goods (inc. Dimensions or Volume)				
Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges	
Valuation Change				
Tax				
Total Other Charges Due Agent				
Total Other Charges Due Carrier				
Total Prepaid	Total Collect		Signature of Shipper or his Agent	
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency		
For Carrier's Use only at Destination		Charges at Destination		Executed on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent
				Total Collect Charges

Plus d'infos
www.hub.brussels

Éditeur responsable
Isabelle Grippa, Directrice générale.

Numéro BCE
0678.485.603

hub.brussels
Chaussée de Charleroi 110
B - 1060 Bruxelles