

**APTBEF**

# **COMMUNIQUE**

---

## **CONSEILS PRATIQUES AUX EXPORTATEURS ET IMPORTATEURS**

**Tunisian Foreign Trade Committee**



### Rappel sur le cadre des conseils pratiques

La situation exceptionnelle due à la pandémie COVID 19 marquée par la montée des risques liés aux perturbations dans la chaîne des transactions à l'international, a généré des contraintes opérationnelles qui entravent le bon déroulement de ces transactions.

En revanche les conditions n'ont pas été réunies du moins pour le moment justifiant le recours à la force majeure pour les banques tunisiennes et étrangères.

Devant cette situation complexe et étant donné que nous nous préparons à faire face à une période prolongée de gestion en mode dégradé des activités à l'international, son ampleur dépendra du temps nécessaire pour maîtriser la pandémie.

**Le Comité T F T C prend l'initiative et partage avec vous des conseils pratiques pour vous aider et assister dans le déroulement de vos opérations**



## Notre conseil



### **VOUS ETES EXPORTATEUR**

Etant donné le Cadre réglementaire qui fait appel à plusieurs juridictions, nous vous recommandons vivement d'inclure la clause de force majeure et la loi applicable dans vos contrats.

Lors du choix du moyen de paiement : Négociez dans la mesure du possible le paiement en avance qui reste le moyen le plus optimal, pour vous exportateur, afin de se couvrir contre le risque de non-paiement.

Favorisez le paiement avec acompte : la réception de l'acompte réduira votre risque de non-paiement.

Analyser la profondeur historique de votre relation d'affaires avec la contrepartie, le niveau de confiance dans cette période, gardez en vue les risques dans chaque étape de votre transaction.

Etudiez bien le coût global et lieu de livraison et du transfert du risque lors de la fixation de l'Incoterms<sup>®</sup> et sa version de la CCI applicable.

Assurez-vous du choix du transporteur international et informez-vous en amont sur tous les détails.

Assurez-vous en amont de la disponibilité des prestataires et intervenants dans la chaîne logistique.

Ne négligez aucun détail dans la chaîne.

Souscrivez à une assurance en temps opportun pour cadrer vos risques.

S'assurez au préalable que toute la chaîne fonctionne et que vous êtes en mesure de respecter vos obligations contractuelles liées à la livraison.

En cas de difficulté anticiper avec un plan B et différez ou annulez la livraison dans les délais.

Restez vigilant sur les délais, le bon dénouement d'un crédit documentaire reste subordonné à la réussite des conditions **CUMULATIVES** en matière de délais.

Veillez à ne jamais expédier les marchandises avant de recevoir la notification du crédit documentaire ou les amendements que vous avez formulé. Dès réception de l'ouverture, nous vous conseillons également de bien vérifier que vous serez à même d'expédier les marchandises et de présenter les documents à la banque désignée dans les délais impartis.

## Notre conseil



### **VOUS ETES IMPORTATEUR**

Ciblez vos achats en priorisant les produits vitales et nécessaires à votre activité.

Etant donné le cadre règlementaire qui fait appel à plusieurs juridictions, nous vous recommandons vivement d'inclure la clause de force majeure et la loi applicable dans vos contrats.

Limitez le recours aux engagements par signatures vu les enjeux liés à ces instruments de sécurisation pour vous en tant que donneur d'ordre et pour votre banque.

Etudiez bien les clauses du contrat et inclure la clause de force majeure.

Soyez vigilant lors du choix de l'Incoterms<sup>®</sup> : la version CCI applicable, coût global et lieu de livraison et du transfert du risque.

Souscrivez à une assurance en temps opportun pour cadrer vos risques.

Négociez fortement la transmission d'un jeu de documents de la LC avec la marchandise pli cartable. Cette option vous permettra de dédouaner votre marchandise dans le cas de retard des documents passant par le circuit bancaire et réduira le risque de perte des documents lors du transit.