

La vente en consignation

L'exportateur : Tout d'abord comment peut on définir la vente en consignation ?

A C. Djebara :

La vente en consignation à l'étranger consiste, en toute expédition de marchandises à l'étranger réalisée sur la base d'un contrat conclu entre un exportateur de biens et un commissionnaire (ou commerçant) étranger en vertu duquel ce dernier prend en charge, en vue de leur commercialisation, les marchandises destinées à être vendues sur des marchés extérieurs.

L'exportateur : Quelles sont les marchandises éligibles à cette forme de vente ?

A C. Djebara :

Parmi les marchandises qui sont souvent vendues en consignation, on peut citer, les légumes et les fruits frais (les agrumes), les œufs, la volaille, les fleurs, les semences horticoles , les produits d'artisanat , les revues, les journaux.

L'exportateur : Quels sont ses avantages et inconvénients ?

A C. Djebara :

Sur le plan des avantages, elle permet au vendeur (le fabricant) de placer sa marchandise dans les marchés extérieurs pour la rendre plus visible aux consommateurs, au lieu de la stocker dans un entrepôt dans l'attente d'une éventuelle commande. Elle peut inciter aussi les grossistes à prendre (sans investissement de leur part) dans leur stock des produits saisonniers, ou nouveaux, qu'ils refuseraient, dans d'autres conditions, en l'absence de demande.

Sur le plan des inconvénients, à défaut de commission attrayante que touche le vendeur sur les marchandises en consignation, il pourra être tenté de favoriser la vente de ses propres marchandises. En conséquence le consignataire doit avoir une bonne

raison de vendre la marchandise. En pratique ceux qui recourent à la vente en consignation disposent souvent de fortes liquidités pour pouvoir attendre le paiement des marchandises vendues. Ils se trouvent par contre démunis face au mauvais traitement réservé par les clients aux marchandises exposées à la vente puisqu'il ne dispose pas de moyens de contrôle physique sur les marchandises.

L'exportateur : Quels sont les garanties de réussite d'une opération de vente en consignation ?

A C. Djebara :

Tout d'abord il faut que le contrat de consignation soit clair et précis au niveau de toutes les phases de l'exercice de l'opération à ce titre il doit déterminer : l'objet, les considérations, réserve du droit de propriété, bons de livraison, livraison des biens, responsabilité, marge de profit, paiement du fournisseur, exclusivité, commande, durée du contrat, et diligence. Ces 12 clauses, non exhaustives, sont essentielles voir obligatoires dans la rédaction du contrat, elles servent à délimiter les responsabilités des intervenants dans l'opération de vente en consignation. À ce titre il est à rappeler que les marchandises restent la propriété de l'exportateur jusqu'à leur vente.

Ensuite l'exportateur doit s'entourer de précautions par la maîtrise des formalités et procédures bancaires et douanières d'une part et d'autre part, il doit cerner au mieux les coûts logistiques de l'opération.

L'exportateur : Justement comment sont encadrées sur le plan bancaire et douanier les opérations de vente en consignation ?

A C. Djebara :

Sur le plan bancaire il faut se référer à titre principal au règlement n° 91-13 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures Ce texte pose dans son article 2 le principe de l'obligation de la domiciliation bancaire préalable des exportations en vente ferme ou en consignation et précise dans son article 12 que « pour les exportations en consignation, le paiement est exigible au fur et à mesure des ventes réalisées par le dépositaire ou le commissionnaire. L'exportateur est tenu de fournir à la banque domiciliataire de

l'opération un relevé des comptes de ventes accompagné des duplicatas des factures tirées sur les acheteurs étrangers. La vente du produit ou sa réimportation doit intervenir dans un délai maximum d'un an à compter de la date de son expédition ».

La pratique internationale renseigne que la vente par le commissionnaire des marchandises devant s'effectuer aux prix du marché, les exportateurs sont autorisés à déduire par prélèvement sur le prix de vente, les commissions de consignation, frais de transit, frais de transport étranger- étranger, frais de manutention, droits de douane, frais de ré emballage et de reconditionnement, frais d'entreposage et de stockage, frais d'expertise, frais d'analyse ou d'échantillonnage, frais de destruction en cas d'avaries et frais de publicité et de promotion engagés aussi bien par le commissionnaire étranger que par les centrales d'achat.

Au niveau national les directives de la Banque d'Algérie gagneraient à être plus abondantes pour le cas précis; car les opérateurs notamment les exportateurs de dattes, mis à l'épreuve du terrain considèrent que le règlement précité est encore laconique à bien des égards.

Sur le plan du traitement douanier de la vente en consignation dite « **vente au mieux** », il fait partie des dix mesures douanières de soutien à l'exportation, comme par exemple, le dédouanement à domicile et la vérification sur site, l'exportation d'échantillon et service après vente, le carnet ATA etc.

En effet il suffit pour l'exportateur de déposer une déclaration d'exportation incomplète prévue par l'article 86 du code des douanes et de procéder, après la vente, à sa régularisation par le dépôt d'une déclaration dite « complémentaire » reprenant tous les éléments non communiqués lors de l'expédition de la marchandise dont notamment la valeur en douane. Au niveau pratique il existe d'autres mesures d'accompagnement à promouvoir à ce niveau pour assurer la fluidité de ces opérations.

Il reste enfin, la question de la maîtrise des coûts logistiques, c'est toutes les questions de la prévisibilité et la lisibilité de l'environnement dans lequel évolue l'entreprise, et là, c'est une autre problématique qui dépasse les frontières de la vente en consignation.