

**Avec avarie (AA).** L'assurance AA offre une protection plus complète pour des dommages partiels provoqués par les dangers de la mer, à condition que ces dommages s'élèvent à 3 p. 100 du pourcentage indiqué de la valeur de l'expédition. Si le navire a échoué, coulé, brûlé ou est entré en collision avec un autre navire, les pertes sont totalement couvertes.

**Tous risques.** La couverture la plus complète. La police tous risques protège contre les pertes physiques ou les dommages provoqués par des causes extérieures. Cette assurance ne couvre pas les risques de guerre, les grèves, les émeutes, les saisies et la détention à moins d'y rajouter un avenant spécial ou de prendre une police à part.

Vous devez être conscient du fait qu'une police d'assurance maritime est différente d'une police d'assurance-maison en ce qu'elle tient pour acquis que la transaction a pour objet de réaliser un profit. Il faut donc tenir compte du profit ainsi que des frais de production, d'expédition et de vente. Voilà pourquoi il est normal d'assurer toutes les expéditions à 110 p. 100 de leur valeur coût, assurance et fret (CAF).

Vous devez également comprendre la différence qui existe entre l'avarie particulière et l'avarie commune. Une perte au titre de l'avarie particulière ne touche que l'intéressé. Une perte au titre de l'avarie commune touche tout le fret ainsi que le navire lui-même.

L'avarie particulière peut désigner une perte totale ou partielle des marchandises tout comme l'arrivée de ces dernières en mauvais état. Si la valeur totale de la facture de l'expédition est de 2 000 \$ et que 10 p. 100 en est perdu, la valeur assurée aux termes de la règle des 110 p. 100 est de 220 \$. Si les marchandises sont endommagées plutôt que perdues, l'assureur versera un pourcentage lié au montant net de la perte en vendant en dessous du prix de gros normal.

Les pertes au titre de l'avarie commune peuvent se produire lorsqu'une partie du fret doit être jetée par-dessus bord pour sauver le navire. Dans ce cas, tous les expéditeurs partagent une part des pertes encourues en proportion de la valeur de leur expédition.

Soyez bien conscient du rôle important que jouent l'assurance et la documentation dans l'exportation. Évaluez avec soin les différents modes de transport afin de choisir celui

qui convient. Un transitaire compétent peut être une aide précieuse pour prendre ces décisions.

## LA DOCUMENTATION

Pour expédier des marchandises à l'étranger, il faut fournir un certain nombre de documents.

Vous devez veiller à ce que les détails soient identiques dans tous les documents relatifs à l'exportation. Par exemple, s'il y a une différence entre le montant de la facture et celui de la lettre de crédit, vous pouvez avoir de grandes difficultés à vous faire payer.

**Connaissance.** Fourni par le transporteur maritime, le connaissance établit la preuve de l'existence d'un contrat pour le transport des marchandises et leur réception. C'est également un document qui sert de titre de propriété sur les marchandises. Les exemplaires signés du connaissance sont la preuve de la propriété des marchandises. Si un connaissance est «direct» les marchandises sont expédiées directement à l'acheteur qui en prend possession; ce document n'est pas négociable.

**Lettre de transport aérien.** Une lettre de transport aérien n'est pas un document négociable. Comme le connaissance, c'est à la fois un contrat de transport et un accusé de réception des marchandises. La lettre de transport et le titre de propriété sur les marchandises reviennent automatiquement au consignataire qui peut prendre possession des marchandises lorsqu'elles arrivent.

**La facture pro forma.** Préfiguration de la facture définitive, la facture pro forma est essentielle à la réussite d'une vente.

**La facture commerciale.** L'exportateur se sert d'une facture commerciale pour facturer les marchandises à l'acheteur. Chacun peut utiliser son propre formulaire de facture; le contenu doit toutefois respecter les exigences imposées par le pays importateur. En général, la facture commerciale indique :

- la date de la facturation;
- le nom et l'adresse de l'acheteur et du vendeur;
- le numéro de contrat;
- la description des marchandises, le prix unitaire, le poids total des marchandises, le nombre de colis, les marques et les numéros d'expédition;
- les conditions de livraison et de paiement.