



Adie Conseil
Préparez votre projet

Préparez votre projet d'Import-Export

Petit rappel des termes

- Importation : acte d'acheter ou de faire fabriquer des produits à l'étranger pour les faire venir en France, et les vendre sur le territoire national.
- Exportation : acte d'acheter ou de fabriquer des produits en France puis de les vendre à des détaillants ou des grossistes à l'étranger.

Les étapes clés d'une opération d'Importation*

- La mesure des chances de succès du produit : testez vos produits en petites quantités auprès de vos clients avant de faire de grosses commandes à vos fournisseurs, et posez-vous les bonnes questions : ce produit est-il adapté à ma clientèle ? le prix est-il attractif ? *etc.*
- La compréhension des problèmes réglementaires et douaniers : assurez-vous d'avoir toutes les informations relatives à la réglementation tant française que celle du pays d'origine de vos marchandises, ainsi que les détails relatifs aux passages en douanes. Il est primordial d'avoir une vision claire de ces aspects avant de passer toute commande à votre fournisseur.
- La sélection des fournisseurs : sélectionnez attentivement vos fournisseurs, et assurez-vous de vérifier certains points : les minimum de commandes, les délais de fabrication et de livraison, les réassorts, *etc.*
- La commande ou le contrat d'achat / la fixation des modalités de règlement : vérifiez que ces documents respectent la législation, et que vous êtes satisfait des modalités de règlement.
- La réception de l'avis d'expédition : suivez au plus près l'acheminement de vos produits.
- La conduite des opérations de dédouanement : les formalités du bureau douanier doivent être menées par l'importateur, un déclarant en douane agréé, un commissionnaire ou un transitaire.

Les étapes clés d'une opération d'Exportation*

- La prospection et la recherche de nouveaux débouchés : tenez-vous au courant des évolutions des besoins et demandes de vos clients, menez régulièrement des études de marchés et participez à des salons et à des foires commerciales.
- Prenez en compte la dimension « risque » de votre projet, et anticipez afin de le réduire au minimum (annulation de commandes, défaut de paiement, *etc.*)
- La stratégie de vente : votre stratégie de vente (prix/positionnement) est-elle bien adaptée au public du pays visé ?
- La rédaction des contrats avec les fournisseurs et les clients : restez vigilants sur la rédaction et la signature de ces documents essentiels, et assurez-vous de respecter la législation.
- Le choix des financements : crédit, modalités de paiement, risque de change, assurance. Avez-vous bien pensé à tout ?
- Sachez vous entourer d'experts

Les formalités et démarches d'exportation, l'utilisation du Document Administratif Unique, *etc.* Quelle que soit l'opération, appuyez-vous sur un réseau de conseillers professionnels : un conseil juridique pour la rédaction des contrats, un expert comptable, *etc.*, une banque pour le montage financier, la Coface pour s'assurer contre les risques commerciaux, une société d'évaluation financière pour apprécier la fiabilité d'un partenaire à l'étranger, le service d'un transporteur, *etc.*

• En amont de toute opération, prenez conseil auprès des nombreux organismes (*cf. § Contacts et sources d'informations*) favorisant le développement des échanges internationaux.

* Retrouvez toutes les étapes des opérations d'import ou d'export détaillées sur le site International Pratique, www.internationalpratique.com (espaces « export » et « import »).

Les qualités professionnelles de l'import-export

- Une pratique régulière des langues étrangères
- Des compétences dans le domaine de la négociation et de la vente
- Une bonne connaissance des marchés ainsi que des nombreuses réglementations qui accompagnent toutes les opérations d'import-export : autant dire toutes les « ficelles » du commerce international.
- La maîtrise des processus d'import-export et de la filière « produit »
- Rigueur et patience dans les délais liés aux différentes procédures
- De la rigueur et du sérieux dans la gestion des colis et documents, et une bonne organisation logistique afin de rien oublier : les administrations exigent de nombreux papiers en règle !

Questions pratiques

Auto-entreprise

- *Les auto-entrepreneurs peuvent-ils faire des achats dans l'Union Européenne ?*

>> Oui, mais il faut tenir compte du fait que le régime de l'auto-entrepreneur n'existe qu'en France. Ainsi, un auto-entrepreneur est considéré comme un particulier quand il fait une transaction avec l'étranger, même intra-communautaire. Il doit donc payer la TVA du pays d'origine.

- *Les auto-entrepreneurs peuvent-ils faire des achats dans les pays tiers, en dehors de l'Union Européenne ?*

>> Oui, mais au-dessus d'une valeur de marchandise de 150 euros, l'auto-entrepreneur doit s'acquitter de la TVA à la douane du pays en question, et dès le premier euro, éventuellement des droits de douane.

Pour connaître les montants des droits de douane des différents pays, consultez le site www.douane.gouv.fr

Micro-entreprise

Attention à éviter de procéder à des acquisitions de plus de 10 000€ par an dans l'Union Européenne. Si ce plafond est dépassé, vous devez :

- Avoir un numéro de TVA intracommunautaire
- Tenir une comptabilité détaillée de vos achats
- Etablir une ou plusieurs déclarations de TVA CA3

Dans le cas où vos acquisitions dépasseraient 10 000 €, étudiez la possibilité de passer au régime simplifié d'imposition.

Vous trouverez un exposé détaillé des différents régimes dans la rubrique « Préparez votre projet », fiche « Principales structures juridiques » www.adieconnect.fr/adie-conseil/preparez-votre-projet

Entreprises au régime général

Dans le cadre de livraisons intercommunautaires, il faut que l'acheteur communique un numéro de TVA intracommunautaire pour que l'opération soit exonérée de TVA en France !

Si vous n'avez pas de numéro intracommunautaire, la TVA est facturée, et devra être reversée par l'entreprise située en France.

Retrouvez toutes les informations pratiques liées aux transaction intracommunautaires dans la rubrique « Boîte à outils », section « Commercial ». Cette fiche est réservée aux micro-entrepreneurs financés par l'Adie.

www.adieconnect.fr/adie-conseil/boite-a-outils/commercial

Contacts et sources d'informations

En France

Agence Ubifrance - Agence française pour le développement international des entreprises

Ubifrance fournit aux candidats à l'exportation les renseignements juridiques et administratifs, commerciaux, fiscaux et douaniers sur les marchés étrangers. L'agence informe également sur les aides à l'exportation et met à la disposition des entreprises de tous secteurs d'activité l'ensemble des informations issues de ses 157 missions économiques à l'étranger (ex. : PEE, Postes d'Expansion Economique français à l'étranger).

} 77 boulevard Saint Jacques - 75014 Paris
} Tél. 0810 817 817
} www.ubifrance.fr

COFACE - Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur

La Coface est l'organisme incontournable pour la couverture des créances sur l'étranger. Elle garantit le risque politique à 90% et le risque commercial de 50 % à 85% suivant la notoriété de ses clients. Elle propose également une assurance prospection.

} 12 cours Michelet - 92065 Paris La Défense
} Tél. 01 49 02 20 00
} www.coface.fr

OSEO - La banque des PME, financements et cautions

Sur internet : www.oseo.fr

Pour l'export :

http://www.oseo.fr/entrepreneurs_porteurs_de_projets/exporter

http://www.oseo.fr/notre_mission/notre_offre/international/...

Contactez également :

- Les services commerciaux rattachés aux consulats ou ambassades étrangères en France,
- Les Chambres de Commerce étrangères en France,
- Les Chambres de Commerce et d'Industrie, qui sont dotées de centres de documentation internationale.

CCI - Chambre de Commerce Internationale

La CCI regroupe 7 500 entreprises et organisations professionnelles de tous secteurs d'activités, dans 110 pays. Objectif : défendre sur le plan international les intérêts des milieux d'affaires notamment dans le domaine des échanges internationaux. Elle publie des brochures, livres, études et documents pratiques à l'exportation.

Elle établit des règles techniques et juridiques en matière de droit international et rédige les incoterms : série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux. C'est aussi un centre international d'expertises et une cour d'arbitrage.

} 38 cours Albert 1er - 75008 Paris
Tél. : 01 49 53 28 28
} <http://www.iccwbo.org/>

CRCI - Chambres de Commerce départementales ou régionales

Les CRCI offrent l'information nécessaire grâce à leurs services extérieurs. Leurs adresses peuvent être communiquées par :

• ACFCI - Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie

L'action commerciale mobilise quelque 850 collaborateurs répartis dans 182 CRCI, chambres régionales de commerce et d'industrie.

Sur abonnement payant, www.lexportateur.ccip.fr propose des fiches sur 160 pays, avec les informations utiles pour exporter.

Toutes les formalités sur : www.formint.ccip.fr

} 46 avenue de la Grande Armée 75017 Paris
Tél. 01 40 69 37 00
} www.acfci.cci.fr

• UCCIFE - Union des chambres de commerce françaises à l'étranger

UCCIFE regroupe les 114 CCIFE, Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger dans 78 pays. Elle peut renseigner l'exportateur sur les services qu'il trouvera à la Chambre de Commerce locale et donner divers renseignements généraux sur le marché.

} 2 rue de Viarmes - 75001 Paris
Tél. : 01 55 65 39 21
} www.uccife.org

Vous pouvez également vous appuyer les services des Chambres de commerce étrangères en France et les ambassades de France et consulats de France à l'étranger

} Douanes Françaises - Direction générale des douanes et des droits indirects
2 rue Montalembert - 75007 Paris
Tél. : 01 40 04 04 04
} www.douane.gouv.fr

Le guide des douanes et du commerce extérieur : www.guidedesdouanes.com

SAI - Sociétés d'accompagnement à l'international

Le SAI est un pôle privé d'appui au développement international des entreprises. Ces sociétés interviennent sur la recherche de marchés, la prospection, les liaisons commerciales et conseillent dans tous les domaines les PME qui ne peuvent s'offrir de cadre à l'exportation.

OSCI - Union professionnelle des opérateurs spécialisés du commerce international

Début 2006, le Syncibe, syndicat des sociétés de services à l'international et le syndicat des sociétés de commerce international ayant des bureaux à l'étranger se sont rapprochés pour former l'OSCI.

} 18 rue des Pyramides - 75001 Paris
} Tél. 01 44 55 35 10

CGI - Confédération du commerce de gros et du commerce international

La CGI regroupe plus de 56 organismes professionnels. Elle répertorie dans un site portail les 400 sociétés référencées par pays, produits et activités

} 8 rue des Pyramides - 75001 Paris
} Tél. 01 44 55 35 10
} www.cgitradeexperts.com

- Euro Info Centre

Il existe 27 centres Euro Info en France, dont Ubifrance. Ils disposent d'un solide fond documentaire et ont accès aux principales bases de données relatives aux informations générales et techniques sur le commerce européen.

www.ccip.fr/eic

- Conseils Régionaux

Les Conseils régionaux développent leurs services à l'export et gèrent des fonds régionaux d'aides regroupées dans le FRAEX, Fonds régional d'aides à l'exportation.

- Douanes - Office de développement par l'automatisation et la simplification du commerce extérieur.

www.douane.gouv.fr

www.odasce.asso.fr/Site_Odasce/accueil.htm

Quelques pistes pour une formation au commerce international

Il est possible de passer un BTS de commerce international, aussi bien dans l'enseignement public que privé.

www.orientation.fr/bts-commerce-international-31203.html

N'hésitez pas à suivre les formations proposées par les Chambres de Commerce et d'Industrie, la Coface, les écoles de commerce (HEC, ESCP/EAP, ESSEC, CPA, *etc.*).
Les expériences concrètes de terrain sont également des pistes de formation à développer.

- Formatex avec ses partenaires Ubifrance, Coface, ESCE

www.formatex.fr

- Lamy formation

Transports internationaux, pratique des incoterms, crédit documentaire, export-import par voie maritime, *etc.*

www.lamy.fr

- Les séminaires de Ubifrance, des écoles HEC, ESCP/EAP, de Négocia et Advancia.

- Revue du Moci

Vous pouvez également consulter la revue du Moci « spécial formation » (rubrique « numéro spécial »), ainsi que le dossier du CIDJ sur les métiers du commerce international.

www.lemoci.fr

www.cidj.com