

Techniques du commerce international

Cours niveau Bac + 2 à Bac + 5

Bienvenue sur ce cours

Vous souhaitez accéder à ce cours en format Powerpoint **modifiable** et libre de droit ?

Cliquez sur ce lien :

<https://www.projetentreprise.fr/produit/cours-techniques-commerce-international/>

Techniques du commerce international

Objectifs du cours :

- Comprendre les règles de l'import-export
- Connaître les bases pour négocier à l'export
- Comprendre le mécanisme de l'échange des documents à l'export
- Comprendre le mécanisme des douanes
- Maîtriser le paiement et les risques
- Connaître les aides à l'export

Plan

PARTIE 1 / Introduction

PARTIE 2 / Négociation et accord

PARTIE 3 / Contractualisation et échange de documents

PARTIE 4 / Réglementation et douanes

PARTIE 5 / Paiement

PARTIE 6 / Gestion des risques import-export

PARTIE 7 / Les aides à l'export

Partie 1 : Introduction

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

A. L'Import-Export : des opportunités et des barrières

- Le contexte de l'évolution des échanges internationaux
- La place de la France dans le commerce international : forces, faiblesses, opportunités, menaces
- Les circuits commerciaux import-export
- Les règles fondamentales de l'import-export : souveraineté des Etats, contrats privés internationaux, traitement des conflits

B. Présentation des techniques Import-Export à maîtriser

- Négociation et accord
- Contractualisation et échange de documents
- Respect des réglementations et douanes
- Paiement
- Gestion des risques
- Aides à l'export

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

A. L'Import-Export : des opportunités et des barrières

Le contexte de l'évolution des échanges internationaux : une évolution plus rapide que le PIB



Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Le contexte

Pourquoi une telle évolution des échanges ?

Les facteurs :

- > Mondialisation : du marché national au marché régional puis au marché mondial
- > Développement des accords de libre-échange régionaux
- > Rôle croissant de l'OMC (fondée 1995), qui encadre le commerce mondial :
 - cadre de négociation mondial
 - cadre de réglementation
 - 164 états membres

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Le contexte

L'idéologie libre-échangiste se justifie :

- > par les gains obtenus lors de l'échange : prix plus faible, plus grande diversité
- > par l'éloignement du risque de conflit ou de guerre.

Encore faut-il que les échanges soient gagnant-gagnant...

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Le contexte

- > Les échanges commerciaux demeurent, d'abord et avant tout, le fait des pays développés.
- > De nouveaux acteurs du commerce international apparaissent : les pays émergents :
 - Années 1990 : 4 dragons : Hong Kong, Singapour, Taiwan et Corée
 - 2001 : entrée de la Chine dans l'OMC, aujourd'hui 1^{er} exportateur mondial
 - depuis 2005 : Inde, reste de l'Asie, Brésil...
- > Une intégration régionale et intercontinentale toujours en cours

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Le contexte

3 zones principales de libre-échange :

- > **Union Européenne**

- > **Aléna (1994)**

- > **ASEAN (1967) :**

- 10 pays ayant étendus leurs accords à la Chine, Japon et Corée pour créer l'RCEP : *Regional comprehensive economic partnership*
- extension en cours vers l'Australie, Nouvelle-Zélande, Inde
- soit en tout 16 pays

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction



Les négociations à l'OMC au niveau mondial sont victimes de **retards et de blocages**.

La tendance est plutôt au développement des **partenariats régionaux et intercontinentaux**.

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction



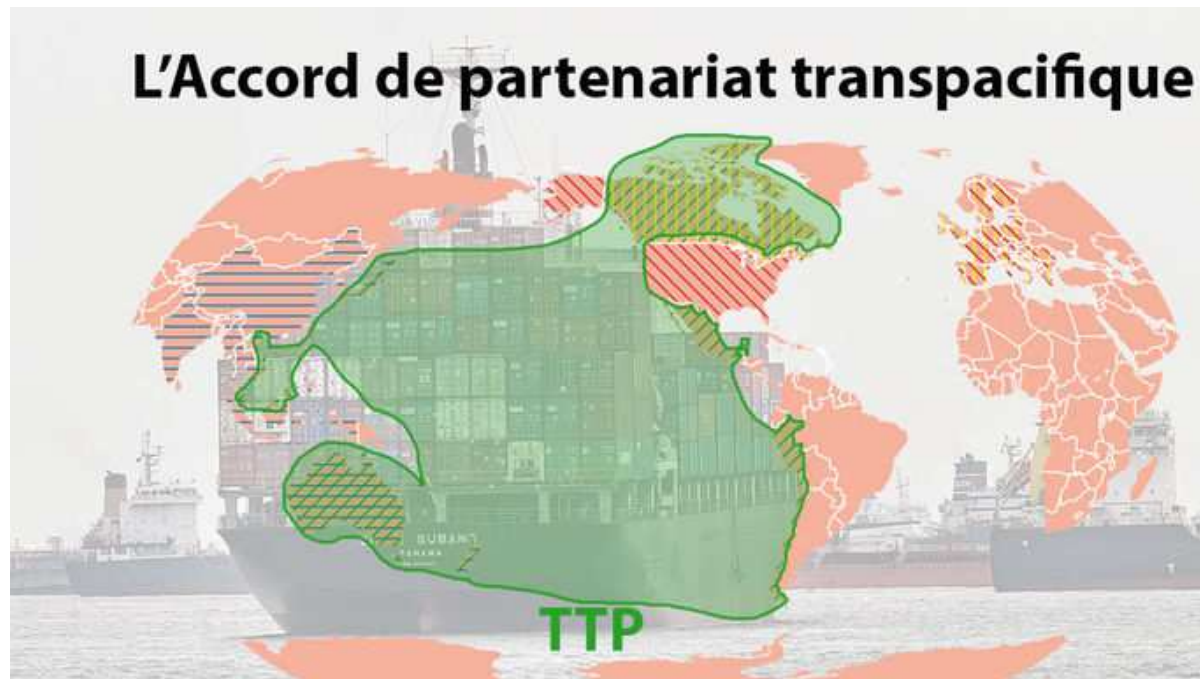
Négociations ouvertes en 2012.

Alternative au TPP suite à son abandon.

Harmonisation des normes, réduction des droits de douane, conventions sur le travail et l'environnement.

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction



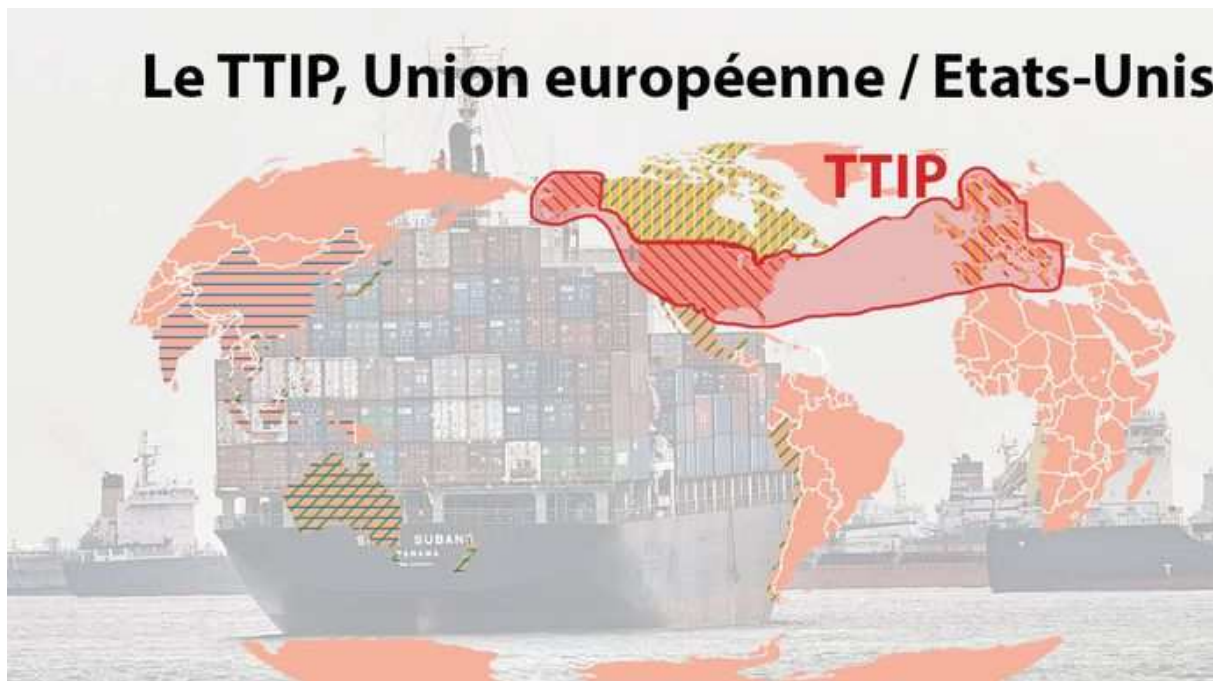
Accord voulu par Obama pour contourner la Chine.

Remis en question par Trump.

Abandon...

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction



Accord voulu par l'UE pour contrebalancer l'attrance des USA pour l'Asie.

Remis en question par Trump et par les opinions publiques.

Abandon ?

TTIP = TAFTA (Trans Atlantic Free Trade agreement)

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction



Accord signé en 2016, ratifié par le Parlement européen en 2017. Ratification par les Etats en cours (peut être long). Une version provisoire du traité est déjà entrée en vigueur.
Traité très critiqué.

CETA = Comprehensive Economic and Trade Agreement

https://www.youtube.com/watch?time_continue=49&v=Q5hk2D7kA00

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Pour info

Les principaux ports de commerce dans le monde :

https://fr.wikipedia.org/wiki/Liste_des_plus_grands_ports

Les dimensions extérieures des containers et leur poids maximum sont définis pour rendre le container le plus **multimodal** possible (route, train, bateau).

Deux longueurs : **20 pieds** (6,06 m) et 40 pieds (12,19 m) ; masse maximum : 30,48 tonnes.



Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Pour info

Aéroports les plus fréquentés du monde en fret

https://fr.wikipedia.org/wiki/A%C3%A9roports_les_plus_fr%C3%A9quent%C3%A9s_du_monde_par_le_trafic_de_fret



Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Le contexte

Vers un ralentissement des échanges mondiaux ?

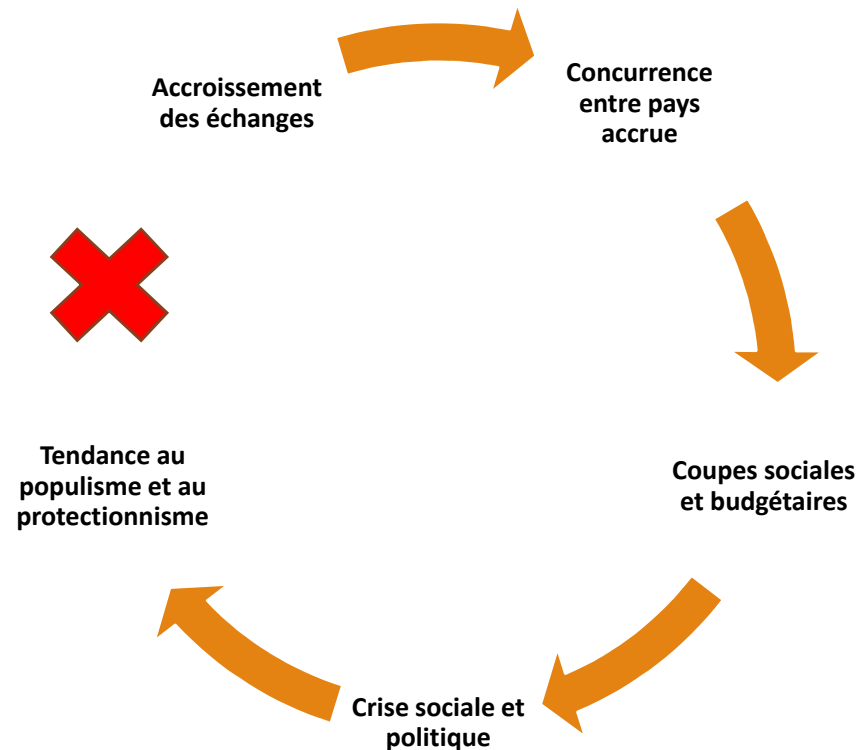
- > Depuis 2015, l'accroissement des échanges mondiaux est moins rapide que l'accroissement du PIB mondial
- > Hostilité à l'égard de la mondialisation, retour du protectionnisme
- > Crise, désindustrialisation et **montée des populismes** (USA, Europe)
- > Tendance à la désintégration régionale (Brexit)
- > Conscience sociale et environnementale
- > Ralentissement des émergents (Chine)

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Quelles perspectives pour le commerce mondial ?

> vers la limitation et la responsabilisation des échanges



Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

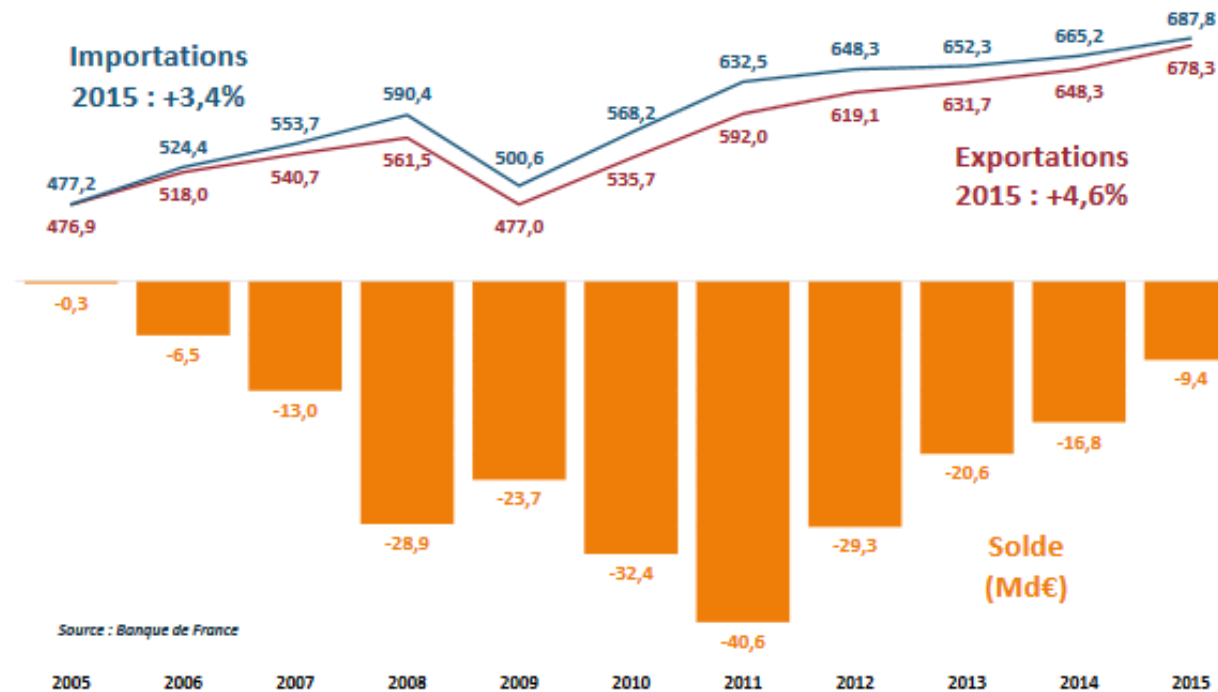
A. L'Import-Export : des opportunités et des barrières (suite)

- La place de la France dans le commerce international
 - 7^{ème} exportateur mondial après la Corée du Sud : une bonne place
 - Les exportations françaises progressent plus vite que le commerce mondial
 - Principaux partenaires : UE, USA, Turquie, Chine
 - Part de marché au niveau mondial : 3,1%
 - Secteurs dynamiques : transport et luxe
 - 125 000 entreprises exportatrices
 - Compétitivité bien orientée

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Echanges de biens et services, en Md€, y compris négoce international

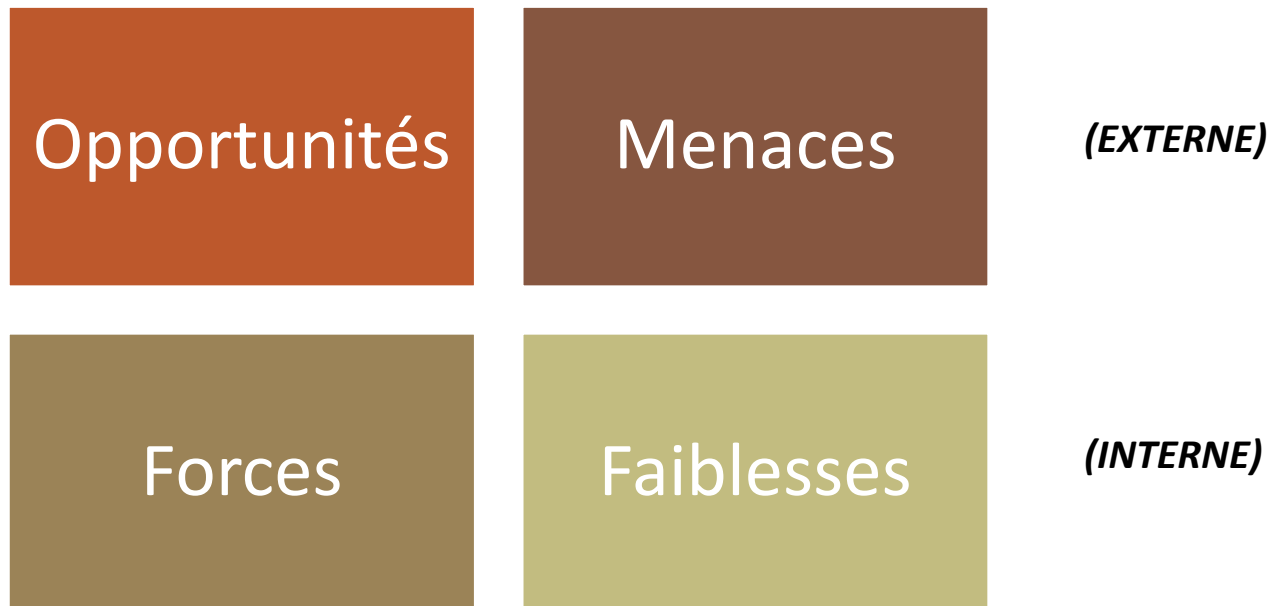


Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

La place de la France dans le commerce international

- **Analyse SWOT : listez vos arguments**



Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

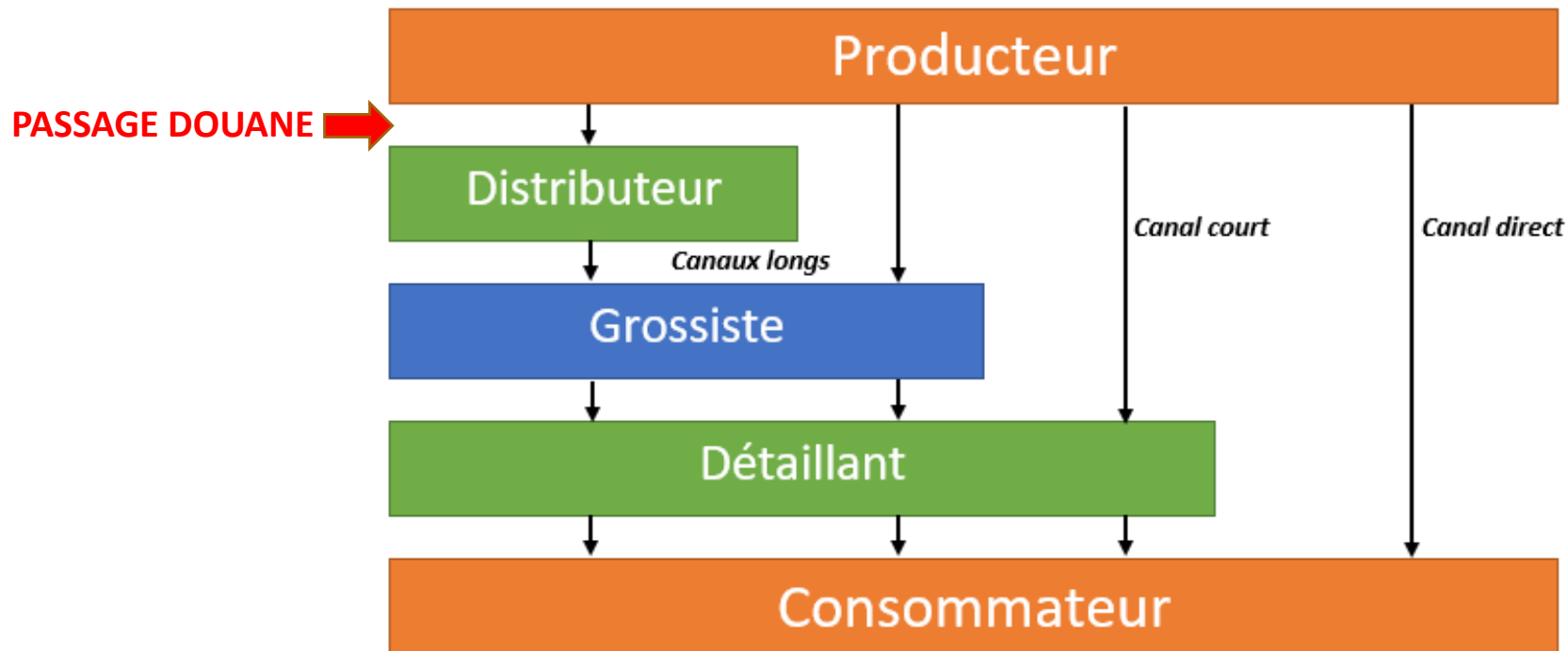
Les circuits commerciaux import-export

Définition : Un canal de distribution, ou « chaîne de distribution » est le chemin suivi par un produit, du producteur au consommateur. Il met en évidence les **intermédiaires** qui peuvent exister entre le producteur et le consommateur final.

Un même produit peut être distribué à travers différents canaux parallèles. L'ensemble des canaux utilisés pour commercialiser ce produit forme alors le **circuit de distribution**.

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction



Attention à la structure des prix !

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

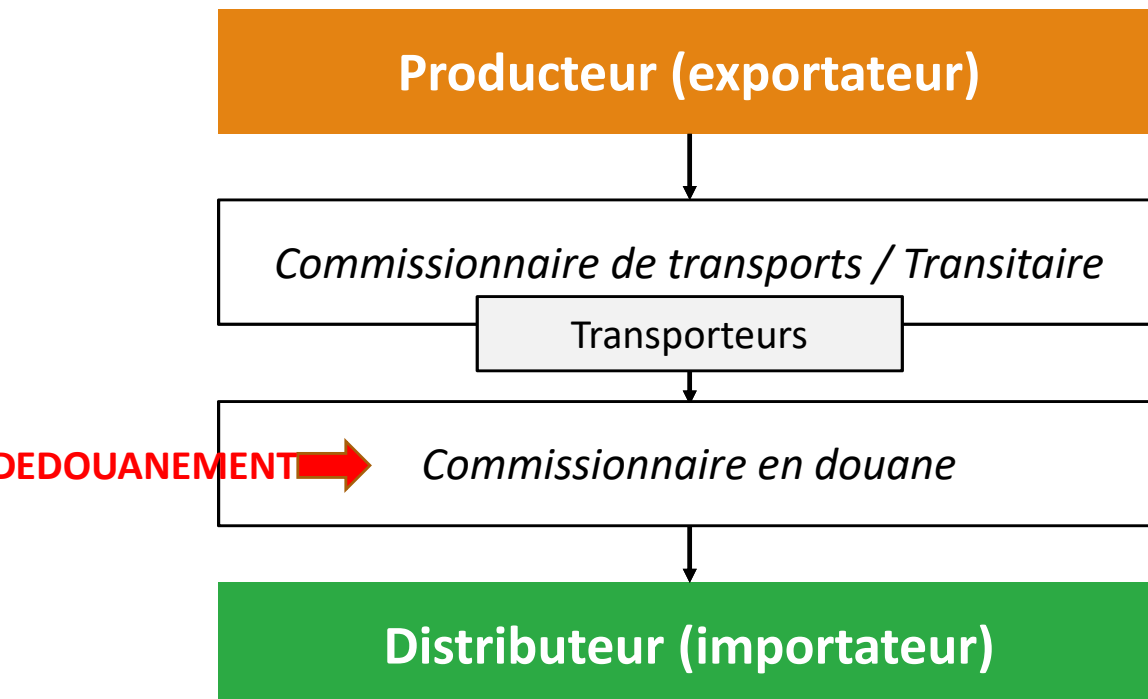
La complexité des opérations logistiques Import-Export

- > Acheminements multiples et morcelés : chargement, transport routier, transfert avion ou bateau, transport routier final, passage en douane...
- > Tendance à l'externalisation des prestations
- > Des **prestataires** conseillent et organisent
- > Les prestataires se spécialisent : par mode de transport, par destination, par type de produit, etc. Exemple : Fedex, CGM
- > Les prestataires agissent en leur nom propre ou en tant que mandataire

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Du producteur au distributeur – zoom :



Le commissionnaire de transport est un organisateur de transports. Il procède, en son nom propre, au transport des marchandises qui lui sont confiées et choisit lui-même les transporteurs. Obligation de résultat.

Le transitaire n'a qu'une responsabilité de moyen. Il ne fait que proposer des solutions d'acheminement à ses clients, qui les acceptent ou non. Il agit en tant que mandataire.

Le commissionnaire en douane agit en tant que mandataire ou en son nom propre. Il se charge du dédouanement. Il doit être agréé.

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Définition : le dédouanement

> **dédouanement à l'importation** : il consiste à acquitter les droits de douane et la TVA. Les produits sont contrôlés : respect des normes et réglementations, respect des formalités sanitaires

> **dédouanement à l'exportation** : il permet d'ouvrir le droit à l'exonération de TVA. De même qu'à l'importation, des contrôles peuvent être faits, notamment sur les marchandises sensibles (armes, substances chimiques, animaux...).

Les opérations de dédouanement peuvent être effectuées par l'entreprise elle-même ou par des prestataires extérieurs (commissionnaire en douane).

Le dédouanement n'est pas obligatoirement fait à la frontière, il peut être fait dans tout bureau de douane.

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Les circuits commerciaux import-export

> L'exportation directe (canal court) :

- à distance : vente directe, représentant salarié, agent commissionné
- sur place : filiale, succursale, bureau de représentation

> L'exportation indirecte (canal long) :

- importateurs-distributeurs

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Pourquoi exporter ?

Ventes / profits accrus

Hausse de productivité, baisse des coûts unitaires

Diversification du risque

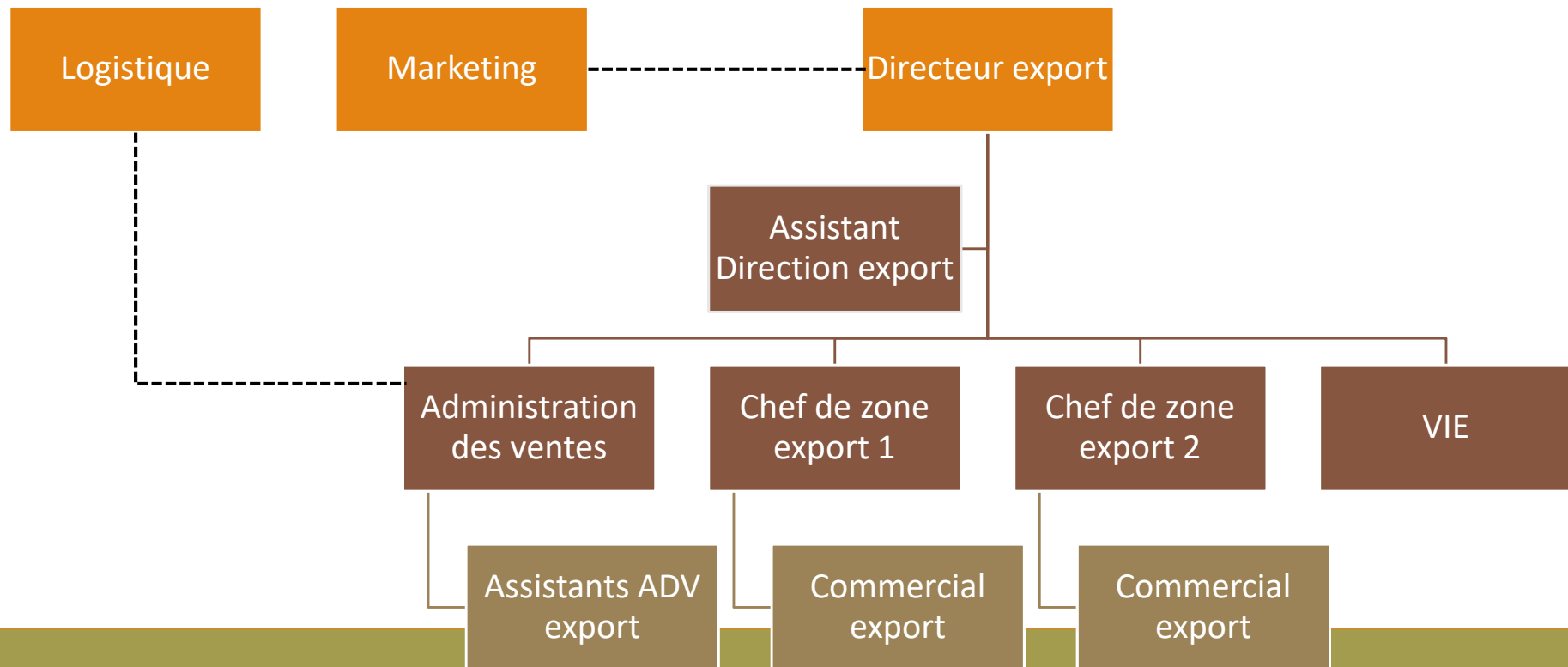
Prolongation du cycle de vie du produit

Compenser l'effet des fluctuations sur le marché local

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Le service export d'une entreprise



Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

A. L'Import-Export : des opportunités et des barrières (suite)

Les règles fondamentales de l'import-export :

> **souveraineté des Etats** : pas de droit international unifié

> **contrats privés internationaux** :

- la loi applicable sera celle du pays où le contrat est conclu.
- les deux parties ont de fait le choix du droit applicable.
- En l'absence de choix, le contrat est régi par la loi du pays avec lequel il présente les liens les plus étroits

Techniques Import-Export à maîtriser

Connaissances théoriques : juridiques, gestion

Compétences : négociation, commercial, management, management des risques

Savoir-faire : expérience, adaptation, réseau

Qualités : patience, persévérance

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

B. Présentation des techniques Import-Export à maîtriser

« Négociation et accord »

- Prix, qualité, quantité
- Délai, mode et coût de transport
- Paiement
- **Choix de l'incoterm**

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

Définition : Les Incoterms («International Commercial Terms») déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat/vente international.

- > Codification internationale de 3 lettres
- > Concerne la livraison de la marchandise, la répartition des frais et des risques liés, ainsi que la charge des formalités.

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

B. Présentation des techniques Import-Export à maîtriser (suite)

« Contractualisation et échange de documents »

- Le contrat de vente : contenu, valeur et traitement des désaccords
- Les documents d'importation et d'exportation
 - Les documents commerciaux (pro forma, facture, liste de colisage)
 - Les documents douaniers et fiscaux

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

B. Présentation des techniques Import-Export à maîtriser (suite)

« Réglementations et douanes »

- Rôle et le fonctionnement des douanes
- Organisation mondiale des douanes et OMC
- Régimes douaniers et méthodes de classification des produits
- Processus d'intégration douaniers régionaux
- Barrières douanières tarifaires et non tarifaires

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

B. Présentation des techniques Import-Export à maîtriser (suite)

« Paiement »

- Timing du paiement, usages et bonnes pratiques
- Instruments de paiement :
 - Virement international
 - Crédit documentaire
 - Remise documentaire
 - Affacturage
 - Effets de commerce
- Impayés et instruments de recouvrement
- Le principe de la TVA à l'international

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

B. Présentation des techniques Import-Export à maîtriser (suite)

« Gestion des risques »

- Typologie des risques à l'export
- Typologie des risques à l'import
- Stratégies de traitement des risques à l'import-export : acceptation, transfert, diminution, prévention, contournement, élimination
- Assurances, polices, calculs de prime

Techniques du commerce international

Partie 1 - Introduction

B. Présentation des techniques Import-Export à maîtriser (suite)

« Aides à l'export »

- Les aides des régions et des CCI régionales
- Les prêts développement export de BPI France
- Les aides de Business France pour les premiers pas à l'export
- Les garanties COFACE
- Le volontariat international en entreprise et le crédit d'import export
- L'aide à l'implantation des chambres de commerce françaises à l'étranger
- Les conseillers du Commerce Extérieur

Partie 2 : Négociation et accord

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

PLAN A. Les enjeux de la négociation

- Prix, qualité, quantité
- Délai, mode et coût de transport
- Paiement

B. Les incoterms 2010

- Incoterms de transport international maritime : FAS, FOB, CFR, CIF
- Les autres incoterms : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP
- Distinction livraison en origine et livraison en destination
- Impact en termes de coût et de formalités à accomplir
- Exemples et cas pratiques

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

A. Les enjeux de la négociation

- **Le prix** : attention à la structure de prix import-export
- **La qualité** : attention aux mauvaises surprises
- **La quantité** : attention aux ruptures de stock

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

A. Les enjeux de la négociation (suite)

- **Le délai** : quels enjeux ?
- **Le mode et le coût de transport** : quels enjeux ?
 - Montant du « franco de port » ?

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

A. Les enjeux de la négociation (suite)

- **Le paiement :**
 - À l'avance ? Bon pour la trésorerie de l'exportateur
 - A échéance ?
 - Contre remise de documents ? (CREDOC)

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

A. Les enjeux de la négociation (suite)

Choix de l'incoterm

Définition : Les Incoterms («International Commercial Terms») déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat/vente international.

- > 3 lettres suivies du lieu de transfert du risque (lieu de livraison ou de mise à disposition convenu)
- > Concerne la livraison de la marchandise, la répartition des frais et des risques liés, ainsi que la charge des formalités.

Les Incoterms concernent le transfert des risques, et non le transfert de propriété !

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

L'ICC

La Chambre de Commerce Internationale (ICC : International Chamber of Commerce) est un organisme créé en 1919 et basé à **Paris** dont le but est de représenter les entreprises de tous les pays et de favoriser les échanges commerciaux.

L'ICC codifie les Incoterms depuis 1936.

<https://iccwbo.org/> (site mondial)

<http://www.icc-france.fr/> (site français)

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 – présentation

L'incoterm figure dans le contrat de vente. **L'incoterm est contractuel.**

Incoterms de transport international maritime : FAS, FOB, CFR, CIF

Les autres incoterms (tous modes de transport) : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP

Vidéo : <https://youtu.be/LI6bof8NAE>

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

Nous utilisons la version des Incoterms 2010.

Il y a 11 Incoterms.

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 de transport maritime

Ces Incoterms sont valables uniquement si le point de départ et le point d'arrivée sont des **ports maritimes**.

Attention, ces incoterms sont très spécifiques : ils sont adaptés au transport de matières premières, et non au transport de container. En effet, dans le cas du transport en container, le transfert de responsabilité se fait souvent à un autre lieu que les ports (utiliser plutôt FCA, DAT, ou DAP).

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 de transport maritime

4 incoterms :

FAS

FOB

CFR

CIF

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 de transport maritime

FAS : Free Alongside Ship

Transfert de risque **sur le quai du port de départ.**

L'exportateur dépose la marchandise **le long du bateau.**

L'acheteur s'occupe du chargement sur le bateau et de la suite du transport, y compris du dédouanement à l'importation.

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 de transport maritime

FOB : Free On Board

Transfert de risque **une fois la marchandise chargée sur le bateau** par le vendeur.

L'acheteur s'occupe de la suite du transport, y compris du dédouanement à l'importation.

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 de transport maritime

CFR : Cost and Freight

Transfert de risque une fois la marchandise chargée dans le bateau.
C'est donc idem FOB, mais le vendeur supporte les frais de transport **jusqu'au port d'arrivée**, hormis l'assurance pour le transport.

Les frais de déchargement peuvent être inclus ou non.

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 de transport maritime

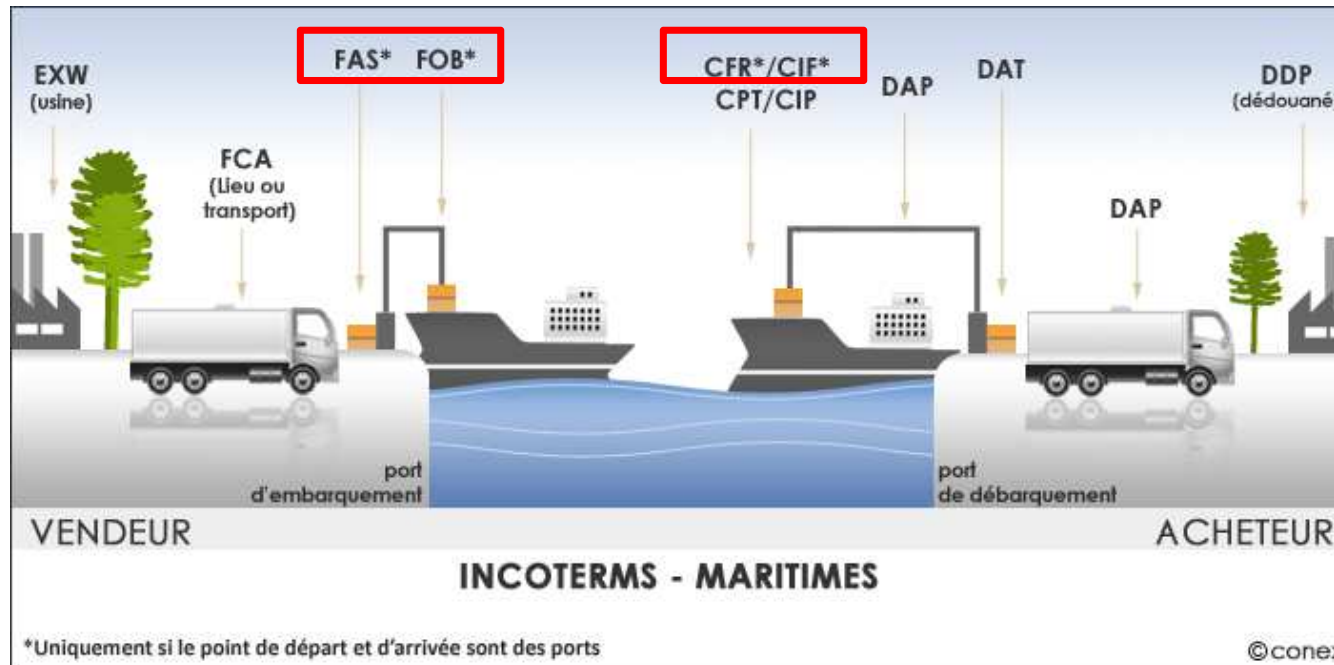
CIF : Cost, Insurance and Freight

Idem CFR, mais le vendeur supporte en plus l'assurance pour le transport sur le bateau.

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 de transport maritime :



Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 pour tous modes de transport : 7 incoterms :

EXW : Ex Works *Mis à disposition sortie usine non chargé*

FCA : Free Carrier *Transfert du risque chez le premier transporteur*

CPT : Carriage Paid to *Livré à un point à l'étranger, hors assurance*

CIP : Carriage and Insurance Paid to *Idem mais avec assurance*

DDP : Delivered Duty Paid *Livré directement chez le client, clé en main*

DAT : Delivered At Terminal *Livré à un point convenu à l'étranger, déchargé*

DAP : Delivered At Place *Livré à un point convenu à l'étranger, non déchargé*

Idem ?



The diagram shows the text 'Idem ?' on the left. Two arrows originate from it: one points diagonally upwards to the right towards the 'CIP' line, and the other points diagonally downwards to the right towards the 'DAT' line.

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 pour tous modes de transport : 7 incoterms :

EXW : Ex Works

FCA : Free Carrier

CPT : Carriage Paid to

CIP : Carriage and Insurance Paid to

DDP : Delivered Duty Paid

DAT : Delivered At Terminal

DAP : Delivered At Place

Shipment terms : l'exportateur organise et paye le transport, mais à la responsabilité de l'importateur.

Delivery terms : c'est le lieu de livraison à l'étranger qui compte (défini d'un commun accord). L'importateur n'a aucune visibilité du transport jusqu'à ce point, et ne supporte aucun risque.

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 pour tous modes de transport

EXW : Ex Works (à éviter), en sortie d'usine

Transfert du risque au départ en sortie d'usine, non chargé, non dédouané.

Le vendeur doit mettre à disposition ses biens en sortie de son usine, à une date définie à l'avance. L'acheteur supporte tous les coûts, risques et formalités.

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 pour tous modes de transport

EXW : Ex Works (à éviter), en sortie d'usine

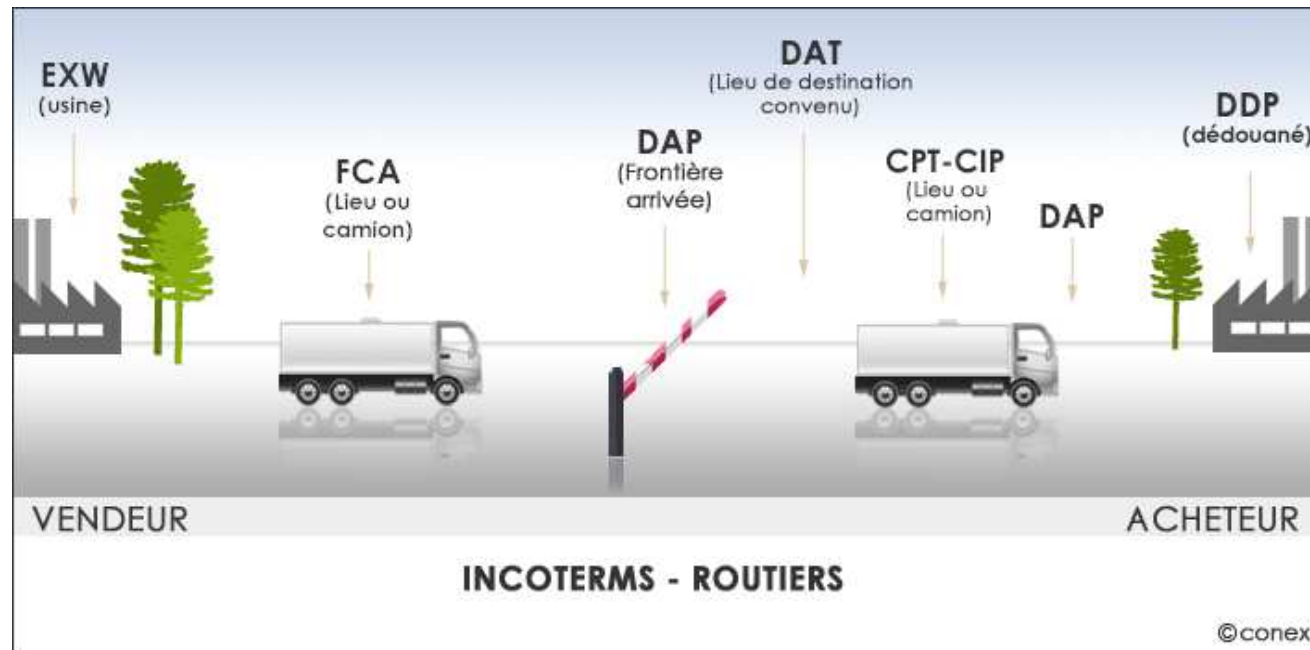
Inconvénient : aucune preuve de départ de la marchandise (pas de dédouanement export).

Utilisable uniquement si le paiement a été fait à l'avance !

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

- Transport international routier :



Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 pour tous modes de transport

FCA : Free Carrier (Franco transporteur)

Transfert du risque et dédouanement export **chez le transporteur** désigné par l'acheteur (dans un lieu quelconque du pays d'origine).

Le vendeur supporte les formalités d'exportation et les frais liés.

L'acheteur paye le transport jusqu'à ses locaux, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

Avantage : FCA permet de prouver l'exportation réelle, contrairement à EXW.

Très utilisé par les PME.

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 pour tous modes de transport

CPT : Carriage Paid To (port payé jusqu'à)

« Shipment term »

Le vendeur organise le transport et supporte les frais de transport jusqu'au point de destination à l'étranger, déchargement compris. Le transfert de risque est établi à ce point.

>> le vendeur organise le transport, mais à la responsabilité de l'acheteur (les frais d'assurance sont à la charge de ce dernier).

CIP : Carriage and Insurance Paid to (port payé jusqu'à, assurance comprise)

« Shipment term »

idem CPT, mais le vendeur prend en charge l'assurance du transport.

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 pour tous modes de transport

DDP : Delivered Duty Paid

« Delivery term »

Les marchandises sont livrées au lieu de destination.

Le vendeur supporte tous les frais de transport jusqu'au déchargement.

Le vendeur effectue le dédouanement à l'export et à l'import et acquitte tous les droits et taxes.

Cet Incoterm est à éviter car le vendeur doit accomplir les formalités d'importation.

A utiliser uniquement entre un groupe et ses filiales.

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 pour tous modes de transport

« Delivery term »

DAT : Delivered At Terminal

Le vendeur organise et paye le transport et le déchargement des biens au point de destination à l'étranger (terminal convenu). **Le transfert de risque s'effectue à ce point.**

L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits.

Cet Incoterm est fréquent. Il permet au vendeur de maîtriser la chaîne logistique.

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 pour tous modes de transport

« Delivery term »

DAP : Delivered At Place

Marchandises (non déchargées) mises à disposition par le vendeur dans le pays étranger au lieu convenu.

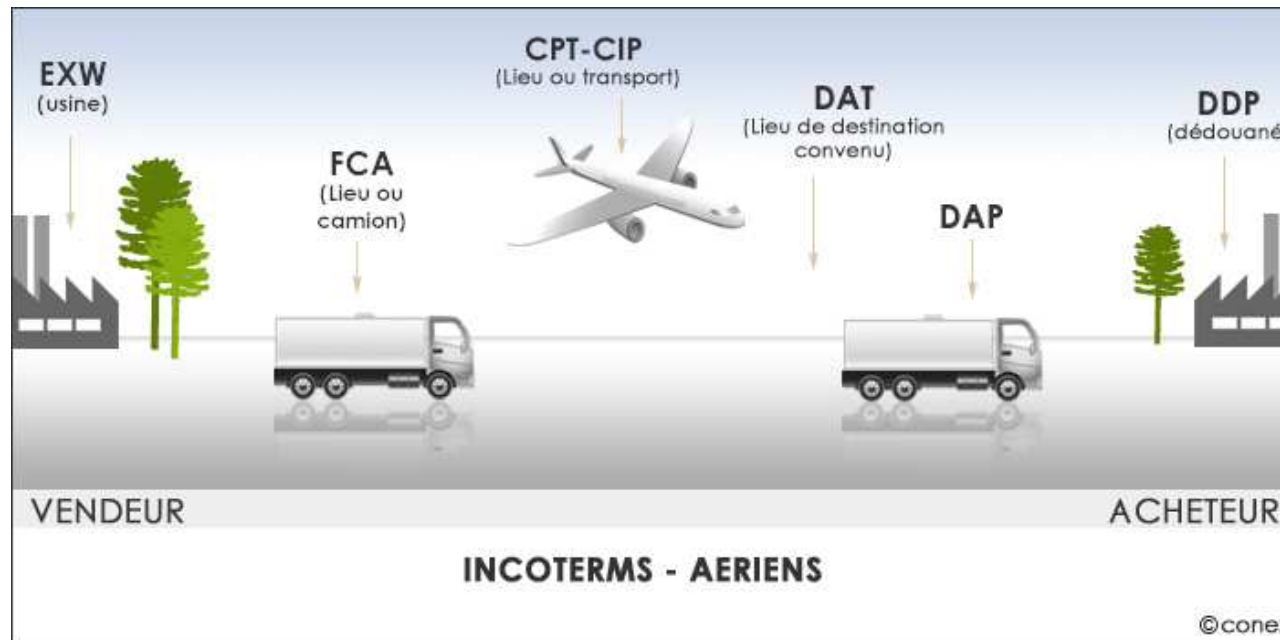
L'acheteur supporte le déchargement et le dédouanement import.

Cet Incoterm est fréquent. Il permet au vendeur de maîtriser la chaîne logistique.

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

Transport international aérien :



Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010 : conclusion

- Distinction livraison en origine et livraison en destination
- Impact en termes de coût et de formalités à accomplir

Techniques du commerce international

Partie 2 – Négociation et accord

B. Les incoterms 2010

- Exemples et cas pratiques :
 - *FCA Blagnac aéroport + adresse*
 - *DAT Shanghai airport + adresse*
 - *EXW Toulouse usine*
 - *CIP Tokyo + adresse*

Partie 3 : Contractualisation et échange de documents

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

A. Le contrat de vente import-export

- Présentation et articles clés du contrat de vente
- Valeur du contrat et résolution des désaccords

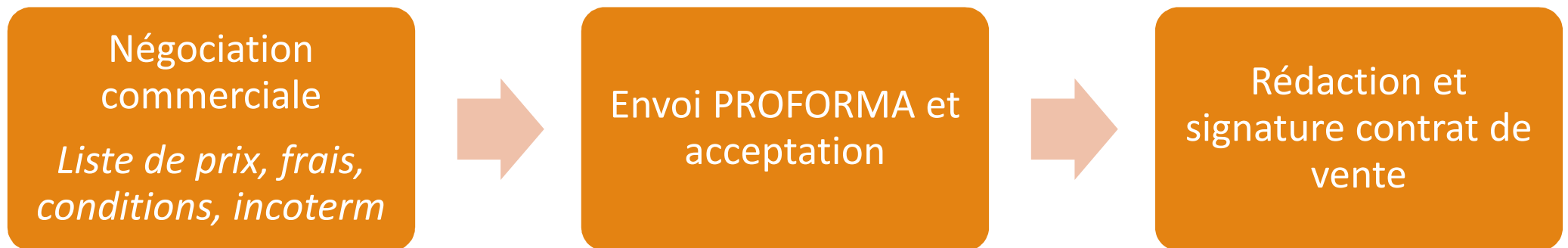
B. Les documents d'importation et d'exportation

- Les documents commerciaux (pro forma, facture, liste de colisage)
- Les documents douaniers et fiscaux

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

A. Le contrat de vente import-export : les étapes



Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

A. Le contrat de vente import-export

- Le contrat international de vente est régi par la **convention de Vienne** des Nations unies (1980, 70 pays signataires).
- La convention définit les obligations générales du vendeur et de l'acheteur
- **Obligations du vendeur :**
 - Livrer des marchandises conformes en quantité, qualité, délais et lieu convenus.
 - Transférer les risques à l'acheteur lors de la remise des biens au premier transporteur ou au lieu désigné, et remettre tous les documents utiles.
- **Obligations de l'acheteur :**
 - Payer le prix, Prendre livraison des biens et vérifier la conformité des biens.
 - Intenter une action en garantie contre les vices cachés dans les 2 ans de la découverte du dommage.

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

A. Le contrat de vente import-export

- Il est vivement recommandé aux deux parties d'affirmer par écrit leur **volonté de se soumettre aux dispositions de la convention de Vienne**, ce qui leur permet de choisir un droit neutre.
- Le contrat peut être remplacé par des **conditions générales de vente export (CGVE)**, si l'acheteur les accepte.

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

Exemple de conditions générales de vente export (CGVE) :

« Our prices are FCA Blagnac Airport in EUR.»

« All the weights on the brochure are theoretical and are given as an indication. They can vary more or less according to the manufacturing...»

« Any deterioration or delay in the delivery time concerns the conveyer and in any case can not be reproached to the company ... Paris, nor can it involve the cancellation of the sale...»

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

A. Le contrat de vente import-export

- **Contenu du contrat :**

- Désignation des parties
- Produit vendu : qualité et quantité
- Contrat à durée déterminée ou non
- Prix et modalités de paiement : incoterm, mode de règlement, clause de réserve de propriété, clause de révision de prix (cf. cours des matières premières)
- Modalités de livraison
- Force majeure : cas permettant de dégager le fournisseur de sa responsabilité
- Garanties (vice caché)
- Droit applicable et règlement des litiges, arbitrage. Exemple : Tribunal de Commerce de Toulouse.
- Date et signature.

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

A. Le contrat de vente import-export

- **Les risques liés au contrat :**
 - Problème de la langue : risque de malentendu
 - Méconnaissance des Incoterms
 - Les litiges :
 - Poursuivre son interlocuteur devant les tribunaux est souvent long et compliqué
 - Choisir un tribunal français !
 - L'arbitrage est efficace mais coûteux : exemple : Coface
 - Choisir une bonne assurance export !

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

A. Le contrat de distribution

- **Objet : organiser la distribution d'un produit sur un territoire donné, le plus souvent en exclusivité :**
 - Contrepartie : **objectifs d'achats** fixés au distributeur, sous peine de résiliation anticipée.
 - Décrit les obligations des parties (aide matérielle, formation, marketing, publicité, renvoi des clients, respect des prix de revente, maîtrise de la propriété intellectuelle dans le pays ciblé, etc)
 - Protège le fournisseur contre le risque de copie ou de contrefaçon.
 - Décrit les modalités de résiliation du contrat : souvent des contrats de 2 ou 3 ans renouvelables tacitement.
 - Décrit les modalités d'importation,
 - Décrit le transfert de propriété, le droit applicable, la juridiction compétente...

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

B. Les documents d'importation et d'exportation

« **Liasse documentaire** » : ensemble des documents nécessaires pour le traitement d'une opération d'import-export. Elle comprend :

- **Documents commerciaux** : facture, liste de colisage
- **Documents douaniers et fiscaux** : déclaration d'exportation, certificat d'origine, déclaration d'échange de bien (DEB)
- **Documents liés au paiement** : ordre de virement, notification d'ouverture de crédit documentaire
- **Documents d'assurance**, certificat ou police d'assurance.

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

B. Les documents commerciaux

- Proforma (devis)
- Liste de colisage
- Facture définitive

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

La facture PROFORMA (pour la forme)

Document non-comptable.

Annonce le montant qui sera facturé au client, sous réserve que ce dernier accepte les conditions de vente ou le contrat de vente.

Détermine les conditions d'achat.

Permet l'obtention d'une autorisation de douane pour l'importation.

Faire figurer la devise et l'incoterm.

COMPANY LETTER HEADED PAPER Sender's Name Sender's Address Sender's Telephone Number							
IMPORTER'S DETAILS Importer's Name Importer's Address Importer's Telephone / Fax Number							
PROFORMA INVOICE							
Invoice Number:				Invoice Date:			
Quantity	Description of Goods	Net Weight	Harmonised Tariff Code	Country of Manufacture	Currency	Unit Value	Subtotal
Total Weight:		_____ Kgs		Total Value:		_____	
Reason for Export:		_____		Currency:		_____	

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

La liste de colisage.

Répertorie tous les colis constituant une expédition.

Permet de vérifier la conformité de l'expédition par rapport à la commande et à la facture.

Identifie chaque colis (marques, numéros, poids...) et donne les totaux (nombre de colis, cubage, poids brut...),

Document exigé par les douanes aussi bien à l'exportation qu'à l'importation.

[illegible]

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

La facture définitive.

Souvent rédigée en anglais, hors TVA. Accompagne la marchandise. **Signée et tamponnée.** Ne pas oublier :

- > L'adresse de livraison
- > Mention spécifique pour l'exonération de TVA : « exonération de TVA : article 262 I du Code Général des Impôts (CGI) »
- > Numéro d'identification de TVA intracommunautaire du vendeur, et numéro d'identification de TVA intracommunautaire du client si livraison intracommunautaire exonérée
- > Date ou délai de paiement, montant des intérêts de retard
- > Origine et la provenance des marchandise, Incoterm, coût du transport, CGVE, rappel du numéro de bon de livraison, coordonnées bancaires.

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

B. Les documents douaniers et fiscaux

Le déclaration d'exportation

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

B. Les documents douaniers et fiscaux

Le certificat d'origine

Certains pays importateurs exigent des preuves de l'origine des marchandises pour appliquer les bons tarifs douaniers et les quotas.

Le certificat d'origine est une déclaration signée par la chambre de commerce du pays d'origine et qui prouve au pays importateur l'origine des marchandises.

Le certificat d'origine est souvent exigé dans le cadre d'un crédit documentaire.

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

Le certificat d'origine

Les formulaires de Certificats d'origine peuvent être retirés auprès de la CCI Paris Ile-de-France ou commandés en ligne.

<p>1. Expéditeur (nom, adresse, pays) Consignor Expeditor المُرسل 发货人 Отправитель</p>	<p>N°</p>	<p>ORIGINAL</p>
<p>2. Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee Destinatario المُرسل إليه 收货人 Получатель</p>	<p>COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE EUROPEAN COMMUNITY COMUNIDAD EUROPEA المجموعة الأوروبية 欧洲共同体 ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN شهادة المنشأ 原产地证明 СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА</p>	
<p>4. Informations relatives au transport (mention facultative) Transport details Expedicion مرقمة بواسطة 运输情况 Вид транспорта и маршрут следования (насколько это известно)</p>	<p>3. Pays d'origine Country of origin Pais de origen بلد المنشأ 原产国 Страна происхождения</p>	
<p>5. Informations relatives au transport (mention facultative) Transport details Expedicion مرقمة بواسطة 运输情况 Вид транспорта и маршрут следования (насколько это известно)</p>	<p>5. Remarques Remarks Observaciones ملاحظات 备注 Для служебных отметок</p>	
<p>6. N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises Item number ; marks, numbers, number and kind of packages ; description of goods N° de orden ; marcas, numeros, nombre y naturaleza de los bultos ; designacion de las mercancías مواصفات البضاعة : رقم التتبع , العلامة , رقم الطرود , عدد وطبيعة الطرود 序号 ; 商标 ; 号码 ; 包装件数量和性质 ; 商品种类 ; Порядковый номер, маркировочные знаки, нумерация, количество мест и вид упаковки; описание товара</p>	<p>7. Quantité Quantity Cantidad الكمية 数量 Количество</p>	

Techniques du commerce international

Partie 3 - Contractualisation et échange de documents

B. Les documents d'importation et d'exportation

- Les documents administratifs (DEB)

Partie 4 : Réglementation et douanes

Techniques du commerce international

Partie 4 - Réglementation et douanes

- A. Rôle et le fonctionnement des douanes**
- B. Organisation mondiale des douanes**
- C. Régimes douaniers et méthodes de classification des produits**
- D. Le point sur les processus d'intégration douaniers régionaux**
- E. Barrières douanières tarifaires et non tarifaires**

Techniques du commerce international

Partie 4 - Réglementation et douanes

A. Rôle et le fonctionnement des douanes

- Régulation, facilitation et sécurisation des échanges
- Mission fiscale : 13% des recettes de l'Etat
- Lutte contre les fraudes et les trafics internationaux (œuvres d'art, patrimoine)
- Protection de la santé, de la sécurité publique et de l'environnement (exemple : espèces animales)

Techniques du commerce international

Partie 4 - Réglementation et douanes

B. L'organisation mondiale des douanes (OMD)



World Customs Organization
Organisation Mondiale des Douanes

- Organisation intergouvernementale basée à Bruxelles, créée 1953
- Objectifs :
 - élaborer des conventions et outils internationaux :
 - classement des marchandises,
 - règles d'évaluation en douane, règles d'origine,
 - sécurité et lutte contre la fraude,
 - aider à la modernisation douanière.
- L'OMD gère la nomenclature internationale des marchandises appelée **Système harmonisé** (SH) et les aspects techniques des accords OMC.

Techniques du commerce international

Partie 4 - Réglementation et douanes

B. Fonctionnement des douanes

- Toute opération d'import ou export doit passer par la douane pour **dédouanement**.
- L'entreprise qui dédouane doit établir une déclaration en douane à l'aide du **DAU (document administratif unique)**
- Le DAU comporte :
 - Les coordonnées de l'importateur,
 - Les coordonnées du déclarant ou de son représentant,
 - La provenance de la marchandise,
 - La nature des marchandises,
 - La valeur H.T. des marchandises.
- Liasse de 8 feuillets, aujourd'hui dématérialisée.

Techniques du commerce international

Partie 4 - Réglementation et douanes

B. La procédure D48

- La soumission D48 est une procédure qui permet à une entreprise d'effectuer le dédouanement de ses marchandises même s'il manque un document.
- Le D48 est l'engagement de produire un document manquant ou d'accomplir une formalité auprès de la douane dans un délai donné.
- Ainsi le dédouanement ne subit pas de retard.
- **Ne vaut pas pour les certificats d'origine.**

Techniques du commerce international

Partie 4 - Réglementation et douanes

B. La détermination des droits de douane

Les droits de douane sont déterminés sur la base de **3 éléments** :

- **La valeur de la marchandise** (la valeur transactionnelle n'est pas toujours représentative de la réalité...)
- **L'espèce tarifaire** : le taux des droits de douane en fonction de la nomenclature internationale SH
- **Le pays d'origine** (cf. le certificat d'origine)
- **Le but de l'importation** : exonération possible en cas d'admission temporaire par exemple

Techniques du commerce international

Partie 4 - Réglementation et douanes

B. Les régimes douaniers

- > **Régime commun** : import-export définitif
- > **Régimes de transit** (la marchandise passe par des pays tiers)
- > **Régimes économiques** :
 - entrepôt douanier (taxes suspendues le temps du stockage)
 - perfectionnement (import pour transformation puis réexport)
 - admission temporaire (import puis réexport tel quel avant 24 mois)

Techniques du commerce international

Partie 4 - Réglementation et douanes

B. Les procédures de dédouanement

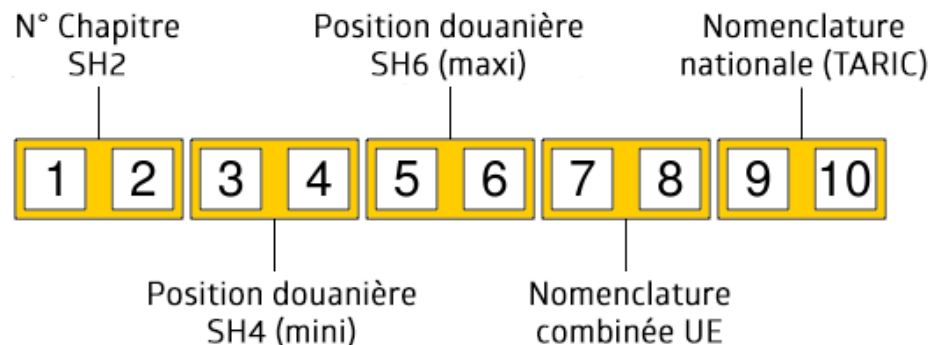
- Procédure de droit commun : dédouanement en bureau des douanes
- Procédure de dédouanement à domicile : dans des locaux agréés par l'administration

Techniques du commerce international

Partie 4 - Réglementation et douanes

C. Le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises

- Convention SH entrée en vigueur en 1988.
- Nomenclature de marchandises utilisée comme base pour déterminer les tarifs douaniers et établir les statistiques.
- 5 000 groupes de marchandises identifiées chacune par un code à six chiffres.



6 chiffres SH
+ 2 chiffres complémentaires UE
+ 2 chiffres nationaux

Techniques du commerce international

Partie 4 - Réglementation et douanes

D. Le point sur les processus d'intégration douaniers régionaux

vu en introduction

Techniques du commerce international

Partie 4 - Réglementation et douanes

D. Fonctionnement au sein de l'Union européenne

- Suppression des droits de douane
- Suppression des formalités douanières, mais les échanges entre états membres de l'Union Européenne sont soumis à une **déclaration d'échange de biens (DEB)**
- Interdiction des restrictions quantitatives
- Mise en place d'un tarif douanier commun à l'égard des importations en provenance de pays tiers

Techniques du commerce international

Partie 4 - Réglementation et douanes

D. Déclaration d'échange de biens (DEB)

- Déclaration à faire par les entreprises qui réalisent des opérations d'acquisition ou de livraison intracommunautaires dont le montant est égal ou supérieur à 460 000 € au cours de l'année civile.
- La DEB doit être effectuée sur internet en utilisant le téléservice DEB sur le site des Douanes.



Techniques du commerce international

Partie 4 - Réglementation et douanes

D. Numéro d'immatriculation EORI

- Numéro délivré par les douanes pour se faire enregistrer dans la base communautaire des opérateurs économiques **EORI (Economic Operators Registration and Identification)**.
- Ce numéro est valable dans toute l'Union Européenne et doit être utilisé comme identifiant dans toutes relations avec les autorités douanières.

Techniques du commerce international

Partie 4 - Réglementation et douanes

E. Les barrières douanières

> Barrières tarifaires

> Barrières non tarifaires :

- limitations quantitatives (contingentements ou quotas)
- normes sanitaires, normes techniques
- formalités administratives complexes et coûteuses

Notion de souveraineté nationale, mais aussi de réciprocité.

Partie 5 : Paiement

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

A. Timing du paiement, usages et bonnes pratiques

B. Les instruments de paiement :

- Virement international
- Crédit documentaire
- Remise documentaire
- Affacturage
- Effets de commerce

C. Impayés et instruments de recouvrement

D. Le principe de la TVA à l'international

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

Le paiement à l'international :

- implique un risque pour le vendeur : risque de ne jamais être payé,
- implique une risque pour l'acheteur : risque de ne jamais être livré, ou de recevoir des marchandises non conformes.

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

A. Timing du paiement, usages et bonnes pratiques

- Paiement à l'avance
- Paiement contre échange de documents
- Paiement a posteriori

Une notion-clé : la confiance.

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

B. Les instruments de paiement :

Le virement international :

- virement SWIFT (système de messagerie interbancaire)
- moyen de paiement sûr à 100%
- moyen le plus rapide et le moins coûteux
- réseau électronique interbancaire SWIFT
- adapté pour un paiement à l'avance
- risqué en cas de délai de paiement accordé
- non lié à l'échange réel des marchandises, ce qui peut poser problème

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

B. Les instruments de paiement :

Le crédit documentaire (Crédoc)

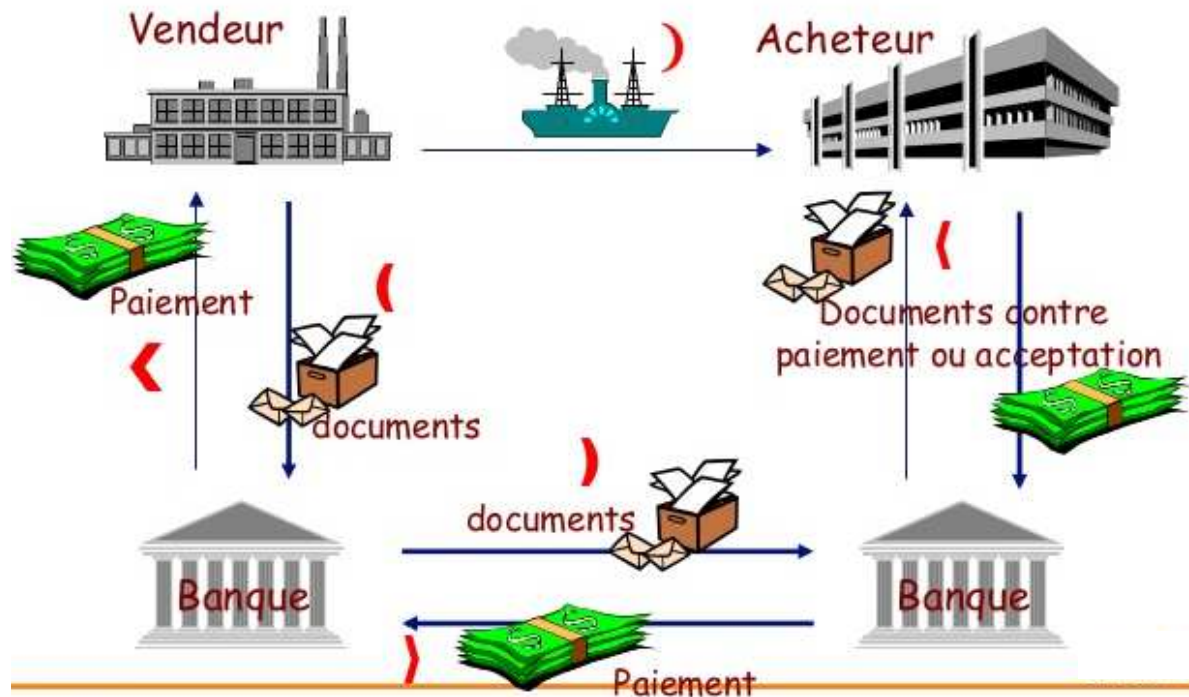
- engagement écrit pris par une banque de payer un montant déterminé contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes prévus dans l'ouverture du crédit documentaire,
- technique très répandue à l'international,
- technique sécurisée à la fois pour l'acheteur et le vendeur,
- répond à des règles uniformes dans tous les pays, publiées par la Chambre de Commerce Internationale depuis 1994.

C'est un moyen de paiement en même temps qu'une garantie bancaire.

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

Les étapes du crédit documentaire :



Vocabulaire du Crédoc :

Le donneur d'ordre :
l'acheteur.

La banque émettrice :
banque de l'acheteur.

La banque notificatrice :
banque du vendeur.

Le bénéficiaire :
le vendeur.

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

A savoir sur le crédit documentaire :

- Coût élevé : frais entre 0,5% et 3% du montant des transactions
- Mention de l'Incoterm obligatoire dans le contrat de vente
- Les Incoterms de vente au départ sont adaptés au Crédoc : l'obtention des documents de dédouanement étant rapide, le paiement interviendra plus tôt
- Les documents échangés sont principalement :
 - Certificat d'assurance
 - Facture commerciale
 - Documents de transport
 - Certificat d'origine
 - Liste de colisage
 - Certificats de qualité

Lourdeur administrative...

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

B. Les instruments de paiement :

La remise documentaire (REMDOC) :

Idem Crédoc, mais ici pas d'engagement de la banque à payer contre remise des documents. Elle agit en simple mandataire et sur les ordres de l'entreprise.

Avantages : Moins coûteux que le Crédoc. Adapté aux échanges entre entreprises qui se connaissent.

Inconvénient : Moins sécurisant pour le vendeur.

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

B. Les instruments de paiement :

L'affacturage international

- L'affacturage est une technique de financement consistant pour un exportateur à céder ses factures émises à une société tierce, dite d'affacturage.
- La société d'affacturage règle à l'exportateur le montant convenu contractuellement (le montant de la facture moins les commissions prévues) dès l'émission de la facture et s'occupe de son recouvrement auprès de l'importateur.

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

L'affacturage international

- Coût :
 - Commission d'affacturage : 0,5% à 2%
 - Commission de financement : elle concerne l'avance de trésorerie
- Avantages de l'affacturage :
 - Eviter les retards de paiement
 - Réduire le risque d'impayé
 - Externaliser le recouvrement et les démarches administratives
 - Financer son BFR

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

B. Les instruments de paiement : les effets de commerce

La lettre de change

Elle est émise par l'exportateur (« le tireur »), qui lui permet de connaître la date d'échéance du règlement dès l'origine de la transaction.

Avantages :

- La lettre de change vaut ordre de paiement et fait foi en cas de litige
- Date de paiement clairement fixée à l'avance
- Possibilité d'escompter

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

B. Les instruments de paiement (suite)

Le chèque

A l'international, le chèque n'offre aucune garantie de paiement.

Aucune possibilité de recours en cas de provision insuffisante.

Attention aux arnaques !

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

C. Impayés et instruments de recouvrement

- Sans aide, le recouvrement à l'international s'apparente au parcours du combattant
- Cabinets spécialisés dans le recouvrement international :
 - Ils disposent d'un réseau mondial de juristes
 - Recouvrement à l'amiable ou par procédure judiciaire
- Pour le marché unique, mise en place de l'ordonnance d'injonction de payer européenne

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

D. Le principe de la TVA à l'international

Rappel : le fonctionnement de la TVA en France.

Principes de TVA à l'international :

- L'exportation est exonérée de TVA française
- L'importation supporte la TVA française. La TVA est acquittée par l'importateur lors des opérations de douane.

Techniques du commerce international

Partie 5 - Paiement

Opérations intracommunautaires et TVA.

Rappel : L'entreprise doit, avant un échange de bien intracommunautaire, obtenir de la part de l'administration fiscale un **numéro de TVA intracommunautaire** qui figurera sur les factures.

- > L'acquisition intracommunautaire supporte la TVA française (mais autoliquidation possible, ce qui fait qu'il n'y aura aucune TVA à payer)
- > La livraison intracommunautaire est exonérée de TVA pour l'entreprise française.

Partie 6 : Gestion des risques import-export

Importer ou exporter, c'est vivre avec le risque.

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

A. Typologie des risques à l'export

B. Typologie des risques à l'import

**C. Stratégies de traitement des risques à l'import-export :
acceptation, transfert, diminution, prévention, contournement,
élimination**

D. Assurances, polices, calculs de prime

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

A. Typologie des risques à l'export

Quels sont les risques à l'export ?

...

...

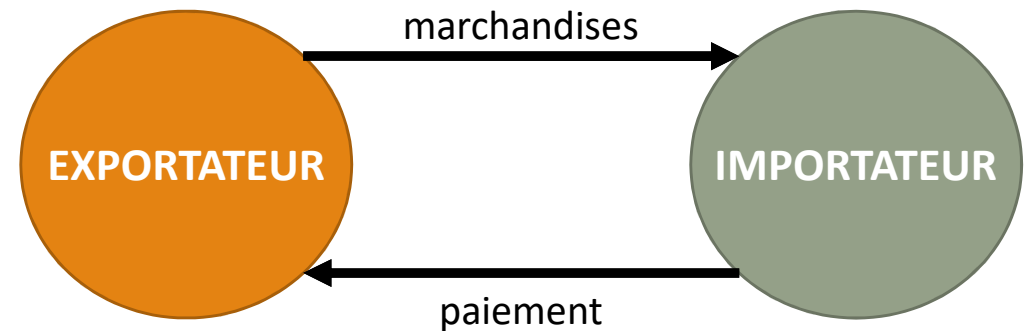
...

Quels sont les risques à l'import ?

...

...

...



Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

A. Typologie des risques à l'export (suite)

- **Risques économiques :**

- **La structure des prix :** prix des marchandises souvent tirés vers le bas pour couvrir les frais du transport, de la logistique, du dédouanement ainsi que les coûts des intermédiaires (transitaires, distributeurs et détaillants finaux...). Risque de variation du coût des matières premières.
- **Les risques liés au transport :** risque de casse ou de détérioration, de retard, de vol ou d'imprévu. Absence de souplesse de la chaîne logistique.
- **Pression sur les délais, pression sur les quantités** (risque de rupture de stock).

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

A. Typologie des risques à l'export (suite)

- **Risque de non-paiement**

- L'exportateur supporte le risque de non paiement, sauf en cas de paiement à l'avance
- Risque de carence ou de faillite de l'acheteur
- Analyse de solvabilité nécessaire (par la COFACE ou en demandant au client son bilan)

Vérifier l'identité de l'interlocuteur. Arnaques nombreuses (faux documents, faux paiements)

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

A. Typologie des risques à l'export (suite)

- **Les risques juridiques :**

- Droit des contrats et droit commercial
- Droit économique, lois et réglementations locales :
 - règles de concurrence
 - normes sanitaires (obligation de recyclage, matériaux et ingrédients interdits...)
 - règles de mise à la consommation (informations, mentions légales, étiquetages, emballage)
- Droit de la propriété intellectuelle. **Exemple ci-après.**

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

Exemple de risque juridique : le cauchemar du droit de la propriété intellectuelle en Chine

- La législation de la propriété intellectuelle en Chine invalide tout dépôt de marque portant sur un produit déjà commercialisé.
- Prime au premier arrivant : si quelqu'un dépose la marque ou le brevet avant vous, il prendra le marché en vous copiant.
- Des sociétés chinoises sont spécialisées dans le repérage de marques étrangères et le dépôt de leur marque en Chine, en vue de les revendre (\$5000 à \$30000).
- **Solution : déposer sa marque en Chine le plus tôt possible.**

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

A. Typologie des risques à l'export (suite)

Le risque politique ou « risque pays »

- Risque de changement de régime
- Risque de guerre
- Risque de spoliation ou d'expropriation
- Risque d'interruption de marché

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

A. Typologie des risques à l'export (suite)

Le risque de change : c'est l'incertitude sur le cours d'une monnaie par rapport à une autre

- Certaines devises sont plus volatiles que d'autres
- Durée d'exposition : de quelques jours à plusieurs mois si le produit est stocké à son arrivée
- Risque de perte de compétitivité, aussi bien pour l'importateur que pour l'exportateur

Il existe des assurances contre le risque de change : COFACE.

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

A. Typologie des risques à l'export (suite)

Le risque culturel :

- Négocier avec un interlocuteur étranger n'est pas toujours aisé
- Problèmes de communication

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

B. Typologie des risques à l'import

- Le risque de non-livraison
- Le risque de non-conformité ou de contrefaçon
- Les risques liés aux quantités : minimums de commande, nécessité de sur-stocker, pertes et invendus
- Erreurs de commande difficiles à redresser
- Trésorerie immobilisée en cas de paiement à l'avance
- Risque de retards de livraison (parfois plusieurs mois), qui accentuent encore les problèmes de trésorerie en cas de paiement à l'avance
- Risque de change

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

C. Stratégies de traitement des risques à l'import-export

Définition « risque » : Un risque est la probabilité d'apparition d'un événement négatif et de ses conséquences.

Définition « gestion / management des risques » : La gestion des risques est la mise en place de stratégies, processus, méthodes et outils destinés à faire face aux risques.

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

C. Stratégies de traitement des risques à l'import-export (suite)

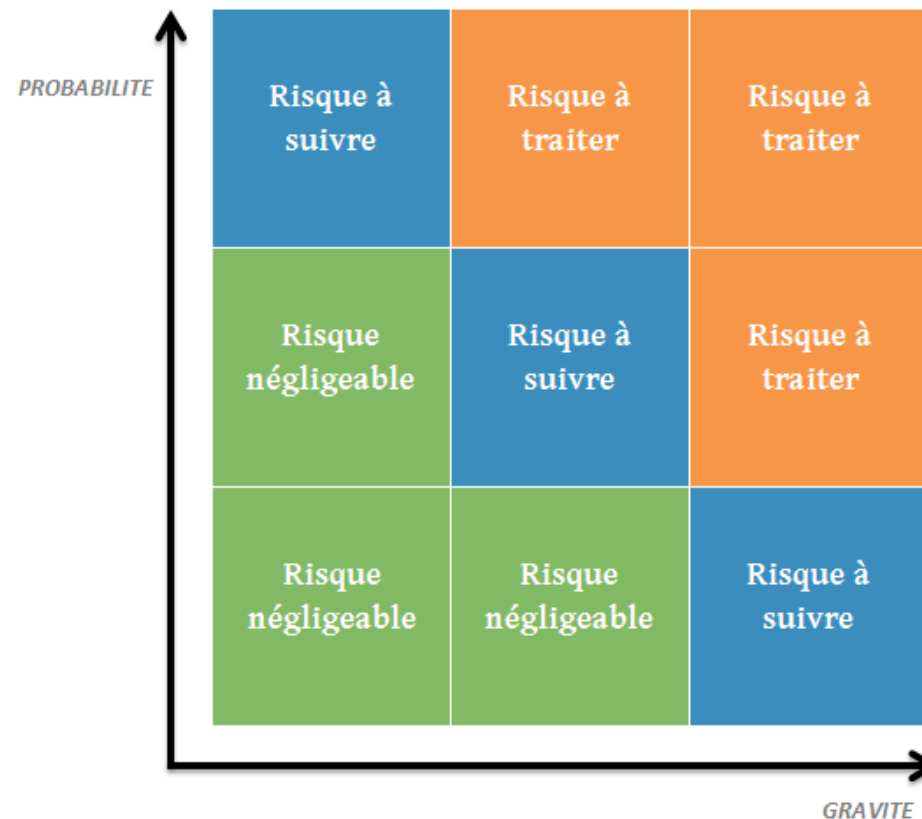
Bien gérer les risques consiste à les cartographier (menaces et des faiblesses internes) :

1. lister et identifier tous les risques, actuels ou à venir
2. évaluer et qualifier les risques
3. hiérarchiser et classer les risques
4. mettre en place des actions visant à réduire les risques
5. évaluer les actions mises en place.

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

C. Stratégies de traitement des risques à l'import-export (suite)



Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

C. Stratégies de traitement des risques à l'import-export (suite)

L'ACCEPTATION : s'il n'y a pas de solution pour le contourner, ou s'il faudrait investir trop d'argent. Provisionner, informer, sensibiliser, vivre avec.

LE TRANSFERT : reporter le risque sur un autre organisme, par exemple une assurance.

LA DIMINUTION OU LA PREVENTION : négocier, contractualiser.

LE CONTOURNEMENT :

L'ELIMINATION : procédures et équipements adaptés

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

D. Assurances,

Zoom sur la COFACE :



Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur.

Créée en 1946 et privatisée en 1994, cotée en Bourse.

La principale mission de Coface est **l'assurance-crédit entreprise** contre les impayés internationaux.

La COFACE analyse la conjoncture économique locale et analyse les données de 80 millions d'entreprises dans le monde, ce qui lui permet d'adapter ses tarifs.

COFACE peut intervenir directement pour le recouvrement. Propose l'affacturage.

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

Les principaux acteurs de l'assurance crédit :

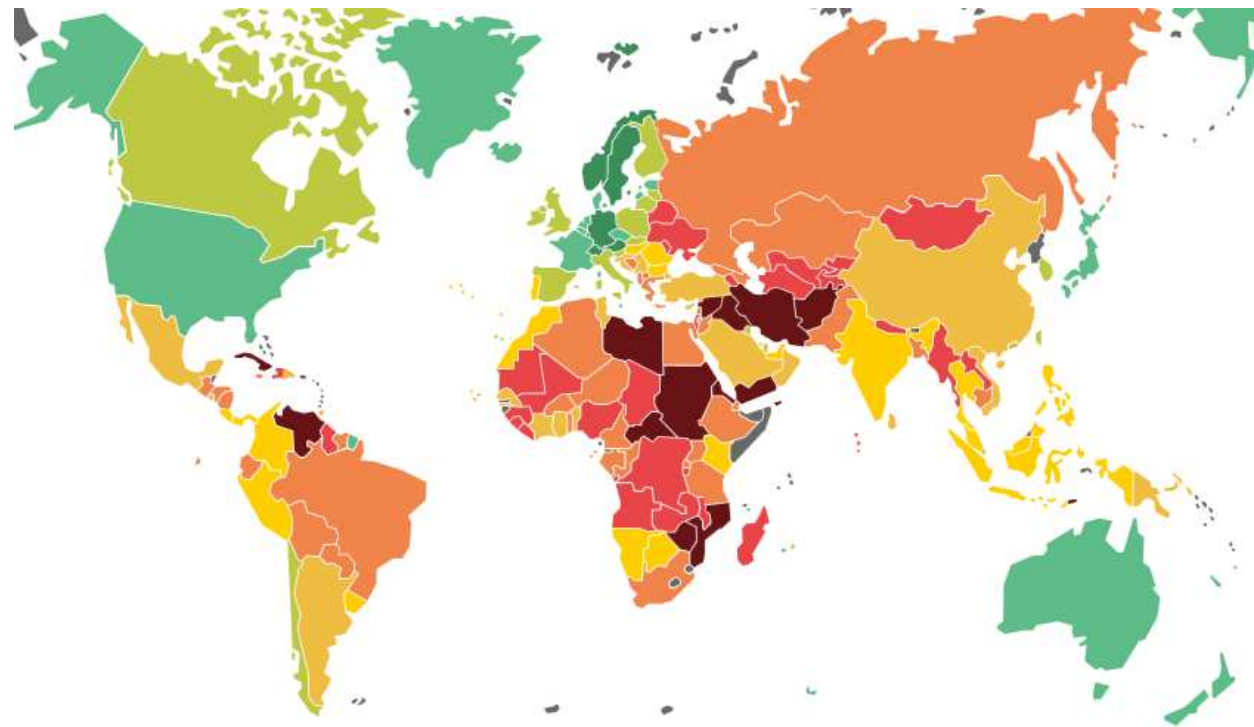
- COFACE
- Euler Hermes (groupe Allianz)
- Atradius (Grupo Catalana Occidente)

Ces organismes proposent aussi le recouvrement direct et l'affacturage.

Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

**Evaluation des
risques pays
selon la COFACE :**



Techniques du commerce international

Partie 6 : Gestion des risques import-export

Le calcul des primes d'assurance est fondé sur le montant attendu des sinistres pour la période d'assurance étudiée.

Cette évaluation se fait le plus souvent par des méthodes statistiques, fondées par exemple sur la technique du scoring*.

Le calcul est fait par des **actuaire**s.

** le scoring permet d'évaluer les risques d'un assuré potentiel, par exemple en lui faisant remplir un questionnaire.*

Partie 7 : Les aides à l'export

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export

- A. Les aides des régions et des CCI régionales**
- B. Les prêts développement export de BPI France**
- C. Les aides de Business France pour les premiers pas à l'export**
- D. L'aide à l'implantation des chambres de commerce françaises à l'international**
- E. Les garanties COFACE**
- F. Le volontariat international en entreprise et le crédit d'import export**
- G. Les conseillers du Commerce Extérieur**

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export

A. Les aides des régions et des CCI régionales.

L'exemple de la région Occitanie

Madeeli : <http://www.madeeli.fr/mon-projet/exporter/>

Export Midi-Pyrénées : <http://export.midipyrenees.fr/fr>

- Outils
- Fiches conseils
- Événements et opérations

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export

B. Les prêts développement export de BPI France

Prêt de 30 000 à 5 000 000 €, remboursable sur 7 ans et avec 2 ans de différé, sans caution personnelle ni garantie.

Ce prêt s'adresse aux entreprises de plus de 3 ans sous le statut société (EURL, SARL, SAS, SASU...), et qui ont un plan de développement des ventes à l'international.

Le prêt peut financer des frais de mises aux normes, des adaptations de produits, des participations à des salons ou encore un besoin en fonds de roulement.

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export



C. Les aides de Business France pour les premiers pas à l'export

- Ex UbiFrance
- Organisme public présent en France et dans 85 bureaux à travers le monde
- Basés au sein des ambassades et consulats français (ex-missions économiques à l'étranger)
- Maillage mondial exceptionnel
- Lien avec les chambres de commerce françaises à l'étranger, qui sont plus sur l'implantation

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export



Business France aide les entreprises françaises à se développer efficacement à l'étranger (suite) :

- Analyse du potentiel à l'export
- Informations et études sectorielles sur les marchés à l'export (fiches pays, actualités, tendances)
- Information sur les aides et financements à l'export
- Accompagner les efforts de prospection : test de l'offre, listings de partenaires, organisation de rendez-vous d'affaires, accompagnement pour la présence sur des salons et événements (y compris déplacements, mise à disposition de traducteurs...), suivi des contacts établis sur place
- Propose le « Label France » pour des actions collectives de promotion à l'international
- Veille sur les marchés
- Actions de communication ciblées, service de presse
- Recrutement d'un volontaire international en entreprise (VIE)

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export



En bleu, les pays dans lesquels Business France est présent.

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export



« Pavillons France » sur les salons internationaux

Tarifs préférentiels

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export



Offre Débuter à l'export :

<http://export.businessfrance.fr/debuter-a-l-export.html>



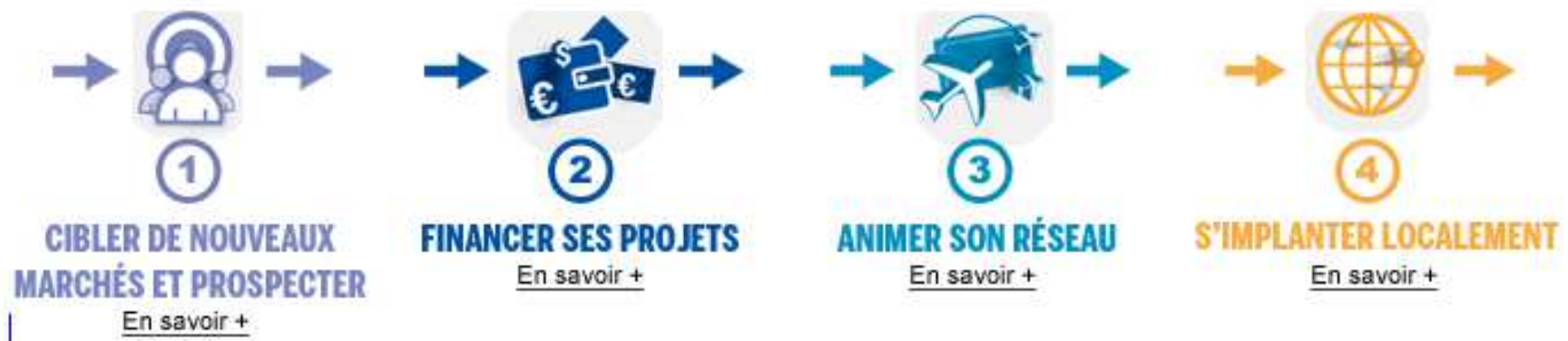
Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export



Offre Exporter + :

<http://export.businessfrance.fr/exporter-plus.html>



Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export

D. Les chambres de commerce françaises à l'étranger (nom officiel : CCI FI : CCI françaises à l'international)

- 110 chambres de commerce françaises installées à l'étranger
- 34 000 entreprises membres
- Les chambres de commerce françaises à l'étranger sont des associations indépendantes de droit local qui permettent aux entreprises françaises installées à l'étranger, à leurs filiales et partenaires étrangers, de se regrouper en communauté
- Les chambres de commerce françaises à l'étranger sont fédérées au sein de « CCI France International »
- Services d'aide à l'implantation
- Réseau, club d'affaires, événements, annuaire des membres, publications
- Fonctionnement par adhésion. **Auto-financement à 100%**

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export

D. Les chambres de commerce françaises à l'étranger

Services d'aide à l'implantation :

- Offre de domiciliation (adresse postale, bureau, intégration dans une pépinière ou un incubateur)
- Location de salles de réunion (business center)
- Services juridiques (aide à la création d'une entreprise, d'un établissement ou d'une filiale, mise en contact avec des avocats)
- Conseil en immobilier
- Aide au recrutement de personnel, gestion salariale
- Services de secrétariat et de comptabilité ; **récupération de TVA**
- Offre de mise en réseau et service de communication

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export

D. Les chambres de commerce françaises à l'étranger



Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export

La tête de réseau : CCI France International (ex UCCIFE)

Fondée en 1907, CCI France International rassemble, représente, coordonne et développe le réseau des CCI Françaises à l'International.

- > Animer le réseau des CCI FI.
- > Coordonner la politique et l'activité des CCI FI
- > Promouvoir les CCI FI

CCI France International ne finance pas les CCI FI !

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export

Un exemple : la Chambre de Commerce Française de Grande-Bretagne (CCFGB)



<http://www.ccfgb.co.uk/company-services-business-development/entreprises-francaises/simplanter>

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export

E. Les garanties COFACE

Les assurances prospection :

A3P (assurance prospection premiers pas) : remboursement des dépenses de prospection (déplacements, participation à des salons ou à des événements organisés par Business France, appel à des consultants, étude de marché, construction d'un site internet en langue étrangère, adaptation aux normes étrangères...) dans la limite de **30 000€**. L'aide est à rembourser progressivement sur les 3 années suivantes : le remboursement peut être partiel en fonction du chiffre d'affaires export généré ou non grâce à l'effort de prospection. La COFACE se rémunère de 4% des dépenses de prospection.

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export

E. Les garanties COFACE

L'assurance prospection : même dispositif, mais pour les entreprises déjà présentes à l'export

L'avance prospection : il s'agit d'une garantie sur les emprunts bancaires contractés pour développer une présence à l'export (grandes entreprises uniquement) :

- > La garanties des cautions,
- > L'assurance de taux de change,
- > L'assurance investissement pour les investissements à l'étranger.

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export

F. Le volontariat international en entreprise et le crédit d'impôt export

Le crédit d'impôt export permet d'économiser 50% de ses dépenses de prospection commerciale dans la limite de 40 000 €, sous réserve d'avoir recruté un employé ou un VIE (volontaire international en entreprise) affecté au développement des exportations.

Dépenses concernées : frais de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale export, dépenses de recherche d'information, participations à des salons, dépenses de communication, indemnités du VIE, honoraires d'entreprises de conseil.,,

<https://www.civiweb.com/FR/le-volontariat-international/definition-du-vie.aspx>

Techniques du commerce international

Partie 7 : Les aides à l'export

G. Les conseillers du Commerce Extérieur

Les Conseiller du commerce extérieur sont des bénévoles (cadres ou chefs d'entreprises) qui apportent leur aide aux entreprises françaises qui souhaitent développer leurs exportations leur présence à l'étranger.

[Voir la liste des conseillers du commerce extérieur](#)