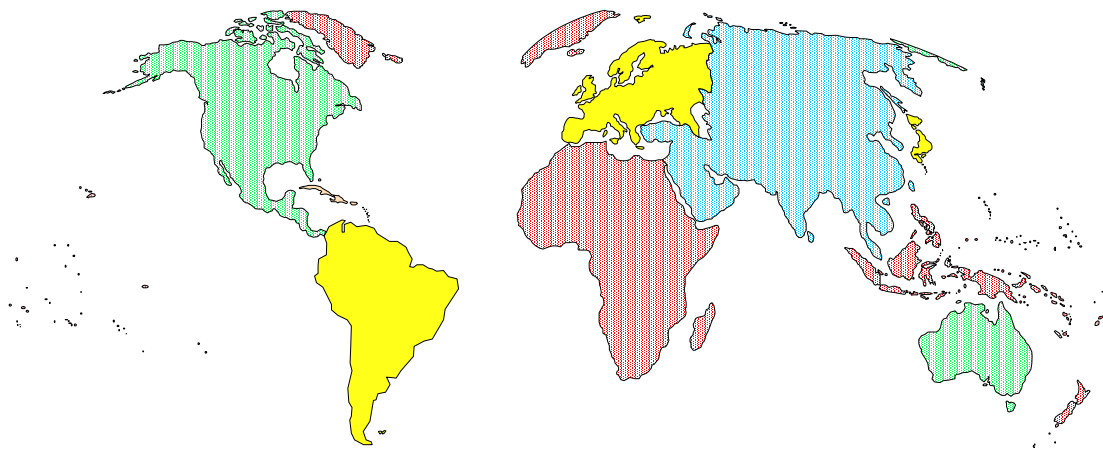


F.ACOSTA

D'après J Vuillod.

DE LA CONCEPTION A LA REALISATION D'UN PROJET EXPORT



Commerce International et Techniques d'Exportation

Commerce International et Techniques de l'Exportation

Eléments de bibliographie

Ouvrages de référence

Corinne Pasco et Odile Prevet, *Mercatique et négociations internationales*, Dunod, Paris

Collectif, « *EXPORTER* » *Pratique du Commerce International*, Foucher, Paris, 2003

G.A.SCHMOLL, *Vendre à l'étranger* (1983), Jupiter, Paris, 1989 (*épuisé, non réédité*)

Aides Mémoires et Documents spécifiques

Publications de la Chambre de Commerce Internationale

- * INCOTERMS
- * Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires
- * Guide des opérations de crédit documentaire
- * La gestion des risques de change
- * Mots-clés du Commerce International
- * Règles uniformes relatives aux encaissements
- * etc....

Publications de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris

- * Aides- mémoires et fascicules spécifiques

Documents et publications de la Direction Générale des Douanes et Droits Indirects

Publications du C.F.C.E.

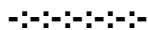
- * « ATLASECO »
- * Collection « Un marché »
- * etc.

Publications de l'Union Européenne

Périodiques

Publications du C.F.C.E.

- * Le MOCI



TECHNIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Plan de Cours

ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

DU COMMERCE INTERNATIONAL

(d'après « Exporter » Ed. Foucher, « Vendre à l'étranger » Ed. Jupiter et divers)

1. Généralités

1.1. Historique:

Les besoins « d'échanges internationaux » ont existé de tous temps, mais leur cadre s'est accru en fonction de l'évolution des civilisations:

- entre 2 tribus,
- entre 2 provinces
- entre 2 pays.

Avec l'avènement du Marché Unique Européen, les échanges entre la France et ses partenaires de l'U.E. seront bientôt considérés comme des échanges intérieurs.

A ce titre, les échanges internationaux ont toujours été parmi les priorités politiques d'un pays, et on pourrait citer, comme moyens utilisés pour en assurer la promotion:

- l'expansionnisme romain,
- les croisades, dont l'un des buts étaient de s'assurer le contrôle de la route des épices,
- les voyages de Maroc Polo,
- les grandes découvertes,
- l'expansion coloniale qui permettait d'avoir accès aux matières premières tout en assurant un débouché aux produits manufacturés,
- etc.

Leur développement est lié pour une part importante au développement des techniques de communications:

- meilleure circulation des informations ==> on connaît mieux ce qui existe ou ce qui manque chez le voisin --> meilleure détection du besoin,
- amélioration de la Communication ==> on connaît plus rapidement le besoin --> meilleure capacité de réaction,
- développement des transports ==> on satisfait plus rapidement et dans de meilleures conditions les besoins.

D'autres facteurs, tels que le développement des réseaux bancaires, des Services Commerciaux des Ambassades, l'harmonisation des règles et procédures, etc.,..., sont à la fois conséquences et causes de l'essor des échanges internationaux.

Ces échanges ne sont en fait qu'un prolongement de l'économie intérieure d'un pays:

- nécessité de développer une industrie en augmentant, par des clients étrangers, la taille d'un marché domestique étroit ou saturé, en prolongeant la durée de vie d'un produit,

De la conception à la réalisation d'un projet export

Plan de Cours

- nécessité de réduire la dépendance intérieure par rapport à des fabrications n'existant pas dans notre pays, en développant une industrie nationale à partir d'éléments importés,
- réponse à un besoin,...

1.2. *Physionomie actuelle:*

Chaque Etat tient à exercer une action sur son Commerce international au travers de ses réglementations, et sa politique économique oscille donc perpétuellement entre le **protectionnisme** (mise en place de barrières essentiellement douanières destinées à empêcher l'entrée de produits étrangers en France entraînant des mesures similaires de la part des Etats clients) et le **libre-échange** (les marchandises peuvent circuler librement d'un pays à l'autre selon le libre jeu de la concurrence, afin de stimuler l'activité intérieure et de trouver de nouveaux débouchés à l'extérieur).

Le commerce international, pour un pays donné, est représenté par 3 activités:

- **l'exportation:** c'est la vente à l'étranger de tout ce qui a pour origine le territoire national, ou qui y a été transformé. Elle comprend également le tourisme en France ainsi que d'une certaine façon les français travaillant à l'étranger dans des firmes étrangères. C'est la partie "noble" du commerce international, car elle permet à la fois de faire tourner l'économie interne et de procurer des devises. C'est celle pour laquelle l'Etat consent le plus d'aides,
- **l'importation:** cette activité, au contraire, est l'approvisionnement en provenance de l'étranger de ce qui manque sur le territoire national ou qui lui est concurrent. Elle comprend également le tourisme à l'étranger, ainsi que l'envoi de fonds à l'étranger par les "travailleurs émigrés". Elle est génératrice de sortie de devise.
- **le négoce international:** c'est une activité triangulaire, par laquelle une entreprise française achète un produit dans un pays autre que la France pour le revendre à l'étranger. Seul le bénéfice tiré de l'opération sera rapatrié en France.

Il est à noter que le fait pour un pays de sortir des devises (cas de l'importation) n'est pas pour autant un problème, surtout si les paiements s'effectuent dans sa propre monnaie. En effet, le pays qui aura reçu ces devises sera enclin, pour les réutiliser, à s'approvisionner dans leur pays d'origine.

Le Commerce International est caractérisé par un ou plusieurs des éléments suivants:

- une différence de langue
- une différence de législation
- une différence de monnaie

1.3. *Le cadre français*

La France réalise près des 4/5 de son commerce extérieur avec les pays de l'O.C.D.E., et particulièrement avec l'Union Européenne (environ 3/5).

Sa Balance Commerciale est négative depuis quelques années.

(La **balance commerciale** est le solde entre les exportations et les importations agro-alimentaires [>0], industrielles [<0], les matières premières,... La **balance des services** est le solde entre les exportations et les importations de services ne donnant lieu qu'à des paiements sans transfert effectif de produits: technologie, expatriation, maintenance, tourisme,... Elle est positive en ce qui concerne la France. L'ensemble constitue la **balance des paiements**).

A l'exception de certains produits stratégiques (armement, objets d'art, voitures, porcelaine,...), qui donnent lieu à contrôle de la part des autorités françaises, le **commerce est libre en France**.

Malgré tout, l'Etat, soucieux de développer les exportations, d'étendre le marché, et de veiller à son bon déroulement, a mis à la disposition des exportateurs un certain nombre d'organismes chargés de le renseigner et de l'aider sur les marchés extérieurs.

1.3.1. **Le Ministère du Commerce Extérieur:**

Il prépare les décisions du Gouvernement en matière de commerce extérieur, en coopération avec les autres ministères et les autres organismes.

De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

1.3.2. La Direction des Relations Economiques Extérieures:

La D.R.E.E. est une direction du Ministère de l'Economie et des Finances, qui traite toutes les relations commerciales de la France avec l'étranger. A ce titre, elle intervient dans les travaux d'organismes tels que l'O.M.C., et au niveau de l'U.E., en définissant la position de la France et en participant aux négociations qui déterminent la position commune.

Son rôle est aussi d'apporter une assistance aux exportateurs par l'intermédiaire:

- des Postes d'Expansion Economiques (P.E.E.)
- du Centre Français du Commerce Extérieur (C.F.C.E.)
- du Comité Français des manifestations Economiques à l'Etranger (C.F.M.E.)
- de la Société pour l'Expansion des Ventes Agricoles et Alimentaires (SO.P.EX.A.),...

Elle gère et contrôle les procédures administratives auxquelles sont confrontés les exportateurs, par l'intermédiaire de SIMPROFRANCE, et défend leurs intérêts vis à vis des lois étrangères.

Elle aide financièrement les exportateurs, par l'intermédiaire de la COFACE et de la BFCE.

1.3.3. La Direction Générale des Douanes

Ses attributions sont:

- organisation et administration du service douanier
- relations internationales et législation,
- délivrance des autorisations commerciales (licences)
- enquêtes et répression des fraudes.

1.3.4. Les Postes d'Expansion Economiques

Etablis auprès des Ambassades de France à l'étranger, ils sont dirigés par un Conseiller Commercial, et sont chargés de trois missions principales:

- assister les chefs de missions diplomatiques
- informer l'Administration française de la situation économique du pays dans lequel ils se trouvent
- défendre les intérêts économiques des exportateurs français.

Véritable "mine de renseignements", les P.E.E. rendent des services aussi variés que l'étude d'un marché, d'un produit, la prise de rendez-vous, l'organisation matérielle d'un voyage, etc...

1.3.5. Les Chambres de Commerce Françaises à l'Etranger

Elles peuvent fournir à l'exportateur des renseignements sur un marché, ses débouchés, la mise en place d'une politique commerciale, etc...

Nota: les Chambres de Commerce mixtes, Franco-..., situées en France, ne s'occupent que de promouvoir les industries de ce pays en France (« Importation »), et en aucun cas ne peuvent fournir de renseignements sur les débouchés possibles dans ce pays pour les industries et services française

1.3.6. La COFACE

C'est une compagnie d'assurance garantissant les risques du commerce extérieur (non paiement, risque politique, non transfert,...), mais qui aide également l'exportateur à faire ses premiers pas sur un pays étranger par le biais des assurances foires et prospection.

1.3.7. Le Centre Français du Commerce Extérieur

Etablissement public, s'appuyant sur la DREE, les PEE, les organisations professionnelles, etc, le CFCE apporte aux exportateurs:

- **des informations**
 - ✧ renseignements statistiques, économiques et commerciaux,
 - ✧ sur les règlements du commerce extérieur
 - ✧ des informations juridiques et fiscales
 - ✧ des renseignements de notoriété, des propositions d'affaires
 - ✧ des informations sur les services auxiliaires et des publications
- **des conseils et une aide à la prospection**
 - ✧ assistance et suivi de l'entreprise

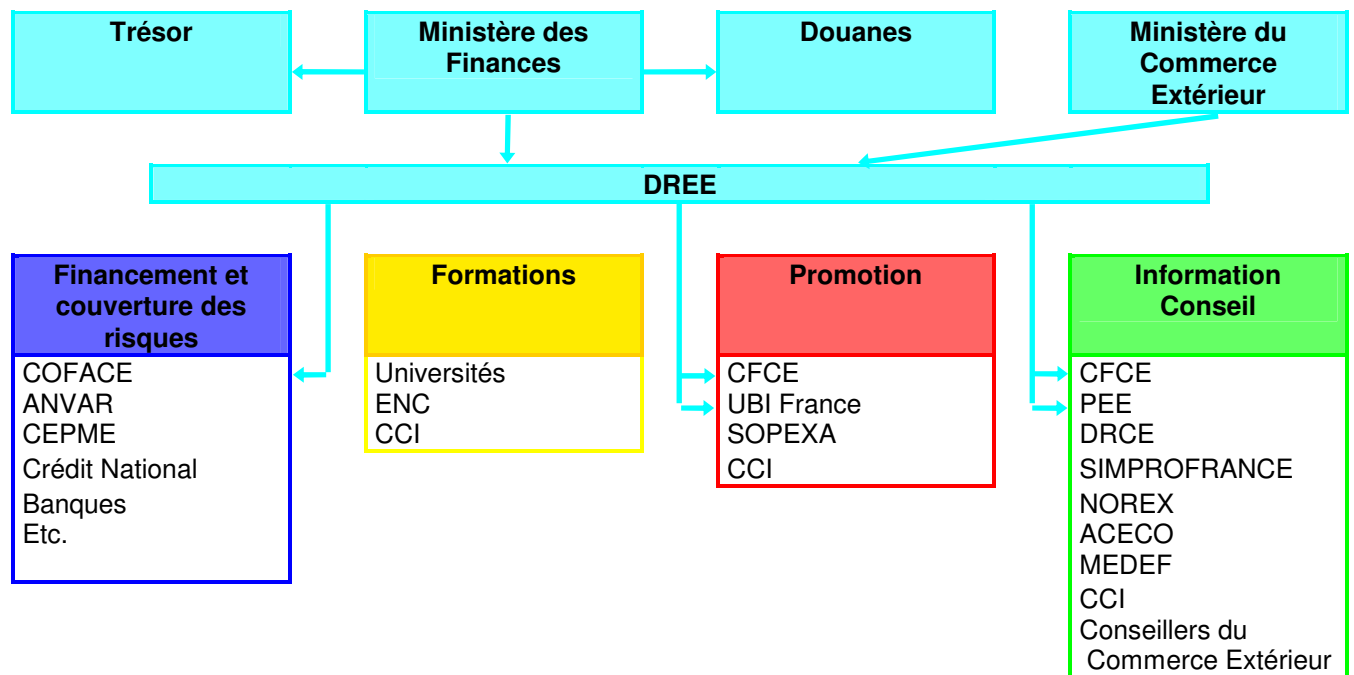
De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours

- ✧ réalisation d'études et de missions
- ✧ conseils de financement
- **des moyens de promotion**
 - ✧ * prospection et test de produits
- **par l'intermédiaire du CFME**
 - ✧ des participations aux foires et salons
 - ✧ l'organisation de manifestations françaises
 - ✧ promotion des salons en France et accueil de missions étrangères

Enfin, un grand nombre de renseignements et d'aide peuvent être trouvés auprès des Chambres de Commerce et d'Industrie, des organismes professionnels (syndicats, fédérations,...), des banques, ainsi qu'auprès d'entreprises exportatrices qui acceptent de mettre à la disposition des P.M.E. leur propre réseau d'exportation.

Le dispositif du Commerce International en France

(Les noms mentionnés ne représentent pas obligatoirement la dénomination exacte des organismes)



(Source: d'après documents CFCE)

1.4. Le cadre communautaire

Créée par le Traité de Rome en 1957 entre 6 pays, l'Union Européenne compte 27 membres au 01 / 01 / 2012 et est régie par le traité de Lisbonne (2009)

Les principales institutions européennes sont:

4 instances de gouvernement

- le **Parlement européen**, élu au suffrage universel, siège à Strasbourg
- le **Conseil européen**, composé des chefs d'Etat ou de gouvernement et du Président de la Commission européenne,
- le **Conseil de l'Union européenne** (ou Conseil des Ministres), composé de représentants de chaque Etat membre au niveau ministériel, siège à Bruxelles et est présidé à tour de rôle pendant 6 mois par chaque Etat membre
- la **Commission européenne**, dont les membres sont élus pour 5 ans, et dont le siège est à Bruxelles

4 instances d'assistance et de contrôle

- la Cour de justice et le Tribunal de première instance, dont le siège est à Luxembourg
- la Cour des Comptes européenne, également à Luxembourg
- le Comité économique et social, basé à Bruxelles
- le Comité des régions représentant les collectivités locales et régionales, qui siège à Bruxelles

La Banque centrale européenne, est chargée d'émettre et de gérer la monnaie unique.

La Banque européenne d'investissement contribue à la réalisation des objectifs de l'Union en finançant des projets d'investissement) ;

D'autres institutions existent également au niveau européen, telles que:

- le F.S.E. (Fond Social Européen)
- le F.E.D.E.R. (Fond Européen de développement Régional)
- le F.E.O.G.A. (Fond Européen d'Orientation et de Garanties Agricoles)
- l'I.F.O.P. (Instrument Financier d'Orientation de la Pêche)
- le F.E.D. (Fond Européen de Développement)
- la B.E.R.D. (Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement)

De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours

Les pays constituant l'Union Européenne sont, par ordre d'adhésion:

Marché Commun à 6 (1957)

- Allemagne
- Belgique
- France
- Italie
- Luxembourg
- Pays- Bas

Marché Commun à 9 (1973)

- Danemark
- Grande-Bretagne
- Irlande

Marché Commun à 10 (1981)

- Grèce

Marché commun à 12 (1986)

- Espagne
- Portugal

Union Européenne à 15 (1995)

- Autriche
- Finlande
- Suède

Union Européenne à 25 (2004)

- Chypre
- Estonie

- Hongrie
- Lutiannie
- Malte
- République Tchèque
- Slovaquie
- Slovenie

Union Européenne à 27 (2007)

- Roumanie
- Bulgarie

1.5. Le cadre international

Différents organismes internationaux jouent un rôle dans le commerce extérieur:

1.5.1. L'Organisation Mondiale du Commerce O.M.C.

Créé par l'Uruguay Round, et entré en vigueur le 01/01/95, l'OMC, qui fait suite au G.A.T.T. (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), est chargé de libéraliser le commerce mondial et de faire appliquer la « clause de la nation la plus favorisée », au besoin par de véritables moyens de sanction. Son siège est à Genève.

A la différence du GATT, l'OMC inclut les services ainsi que les droits de propriété intellectuelle.

De la conception à la réalisation d'un projet export

Plan de Cours

Parmi ses différentes tâches, on peut noter que l'OMC :

- gère les accords commerciaux multilatéraux
- surveille les politiques commerciales nationales
- sert de tribune aux nouvelles négociations
- coopère avec les autres organismes (FMI, G 7, Banque Mondiale,...)

Le GATT, qui existe encore pour les pays ne pouvant adhérer à l'ensemble des règles de l'OMC, est maintenu dans l'état d'avant l'Uruguay Round (Libéraliser les échanges, protéger les acquis en matière de réglementation et lutte contre le protectionnisme → clause de "la nation la plus favorisée", et traitement national des produits étrangers, pour lesquels, seuls des droits de douanes sont admis comme protection).

Il constitue, avec le Conseil de la Propriété Industrielle (TRIPS) et le Conseil des Services (GATS) la base de l'OMC.

1.5.2. La C.N.U.C.E.D. : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement

Elle se préoccupe du sort des pays en voie de développement, et étudie les moyens que les pays riches pourrait mettre en place pour favoriser leur développement.

1.5.3. Le F.M.I.: Fonds Monétaire International

Il lutte contre les désordres monétaires internationaux et garantit les créances des pays dont la balance des paiements est déficitaire. A ce titre, il peut imposer à une nation une limitation de sa consommation intérieure afin de rétablir l'équilibre de sa balance commerciale. En fait, le F.M.I. peut autoriser un pays à ne plus appliquer les règles de l'OMC.

1.5.4. L'O.C.D.E.: Organisation de Coopération et de Développement Economique

Son rôle consiste en la rédaction de rapports sur la conjoncture économique et les prévisions, la coordination de l'aide aux pays pauvres, à l'étude des obstacles non tarifaires.

Elle sert également de cadre de négociation pour de nombreux accords entre les pays occidentaux.

1.5.5. La Banque Mondiale

⇒ B.I.R.D. : Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement

⇒ A.I.D. : Agence Internationale de développement

Banques intergouvernementales, elles favorisent et financent l'une les initiatives privées de développement économique dans un pays, l'autre les projets d'investissements rentables à court et moyen terme dans les pays en voie de développement.

1.5.6. La F.A.O.: Food and Agricultural Organisation

Elle propose des projets de développement rural dans les pays en voie de développement

1.5.7. La Chambre de Commerce Internationale (C.C.I.)

Son rôle est de mettre en place des procédures reconnues par tous et facilement utilisables: arbitrage, Incoterms, crédits documentaires,...

Enfin, si l'évolution actuelle est la mondialisation des économies et des échanges (délocalisation, spécialisation,...), la tendance parallèle à la « régionalisation » à l'échelle planétaire (U.E., Espace Euro-méditerranéen, ALENA, MERCOSUR,...) visant à reconstituer des blocs économiques, sortes de zones de libre-échange entre plusieurs pays, se développe, créant ainsi de nouvelles formes de protectionnisme.

L'ALENA



L'ALENA est composée par :
Le Canada, le Mexique, les U.S.A.

Le MERCOSUR



Le MERCOSUR est constitué par :
L'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay

L'ASEAN



L'ASEAN est formé par:

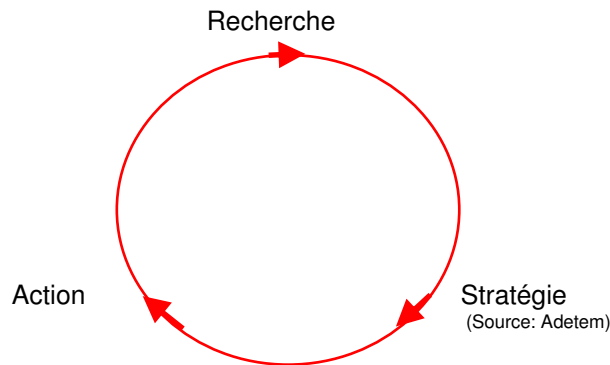
Brunei, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Viêt-nam



LE POTENTIEL D'EXPORTATION DE L'ENTREPRISE

(D'après « Vendre à l'Etranger », G.A. SCHMOLL, Ed. JUPITER)

Exporter, c'est vendre à l'étranger les produits de l'entreprise, en réalisant un bénéfice.



1.6. Connaître les spécificités, les problèmes et les risques (diagnostic externe)

- 1.6.1. liés a l'exportation
- 1.6.2. les entraves au commerce et à l'accès aux marchés
- 1.6.3. la diversité des conditions de commercialisation
- 1.6.4. les frais supplémentaires de l'exportation
- 1.6.5. la complexité des formalités
- 1.6.6. une dépendance accrue à l'égard des intermédiaires
- 1.6.7. la nécessité d'adapter le produit et l'emballage
- 1.6.8. la difficulté d'obtenir des informations
- 1.6.9. le manque d'expérience
- 1.6.10. l'insuffisance du potentiel exportation

1.7. Déterminer son potentiel d'exportation (diagnostic interne)

- 1.7.1. les produits
- 1.7.2. la capacité de production
- 1.7.3. l'organisation et la gestion
- 1.7.4. les ressources financières

1.7.5. le « savoir-faire » de l'entreprise

1.7.6. les résultats déjà obtenus

1.8. L'entreprise doit-elle exporter ?

- les axes clés : le profit, l'expansion et la sécurité.

1.9. Définir sa politique à l'exportation

- que faire pour mettre sur pied une activité d'exportation solide et rentable?

1.9.1. trouver des débouchés à l'étranger

1.9.2. s'organiser pour exporter

1.9.3. adapter les produits et les prix au marché

1.9.4. mettre au point les techniques d'exportation

1.9.5. prendre pied sur le marché et assurer la distribution

1.9.6. prospecter systématiquement les marchés étrangers

1.10. Exporter avec succès

1.10.1. exporter sans avoir de plan

1.10.2. ne pas s'adapter au marché

1.10.3. mal estimer le potentiel de vente

1.10.4. mal choisir ses partenaires

1.10.5. exporter sans bouger

1.10.6. mal organiser ses exportations

1.10.7. mal exécuter les commandes

1.10.8. appliquer une politique de prix défectueuse

1.10.9. manquer de souplesse pour exploiter les marchés.

1.11. Détecter et maîtriser les risques

1.11.1. Détecter les risques

1.11.1.1. risques liés aux marchés

1.11.1.2. risques liés à l'offre ou à la commande

1.11.2. Maîtriser les risques

1.11.2.1. le refus du risque

1.11.2.2. limiter le risque

1.11.2.3. transférer le risque

1.11.2.4. partager le risque

1.11.2.5. s'assurer

1.12. Diagnostic d'entreprise

Au plan humain	Au plan logistique
Qualification du personnel Possibilité de formation Personnel à recruter Culture européenne et internationale du personnel Motivation et disponibilité (déplacements à l'étranger) Capacité des dirigeants à collaborer, à déléguer Etc...	Gestion des approvisionnements et des stocks Service après-vente Transport des marchandises Equipements de télécommunications Etc..;
Au plan technique	Au plan financier
Professionnalisme Savoir-faire, avance technologique par rapport à la concurrence, programme de recherche et développement Normalisation (possibilité d'adapter le produit aux exigences internationales) Possibilité d'adapter le produit aux goûts des consommateurs étrangers Capacités de production disponibles Possibilité d'automatiser la production, flexibilité de l'outil de travail Recours possible à la sous-traitance Fiabilité des sources d'approvisionnement (de préférence européennes) Connaissance et contrôle rigoureux des coûts de production Etc...	Maîtrise des problèmes monétaires Examen du C.A., du résultat, des principaux ratios Capacités à absorber les charges spécifiques de de l'export (possibilité d'autofinancement...) Possibilités de recours à des financements et assurances spécifiques (connaissance des opportunités européennes) Evolution du C.A. et des résultats Gestion de la trésorerie (délais, problèmes de change...) TVA (harmonisation) Etc...
Au plan commercial	Au plan communication
Etudes commerciales (de marché, de notoriété) existantes ou à réaliser pour déterminer les couples produits / marchés (cycle de vie, cibles....) Niveau de prix Connaissance des principaux concurrents nationaux et internationaux (part de marché...) Réseau de distribution Moyens de promotion et de publicité Délais de livraison Capacité en temps et en compétence à établir des plans mercatiques Etc...	Connaissance des réglementations communautaires et internationales Capacité à communiquer à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise (maîtrise des langues) Capacité à accueillir Recours à des banques de données (consultation d'appels d'offres...) Etc...
Au plan de la stratégie	
Examen de la stratégie actuelle Capacité à établir une stratégie de développement export (implantation, coopération....) Possibilité de modifier la structure de l'entreprise Etc...	



LE PLAN DE COMMERCIALISATION

(D'après "Vendre à l'étranger" G.A. SCHMOLL, Ed. Jupiter)

C'est la mise par écrit de toutes les actions à entreprendre, des moyens à mettre en jeu, des objectifs à atteindre pour vendre sur un marché et leur contrôle sur une période donnée.

1.13. Les étapes de commercialisation à l'étranger

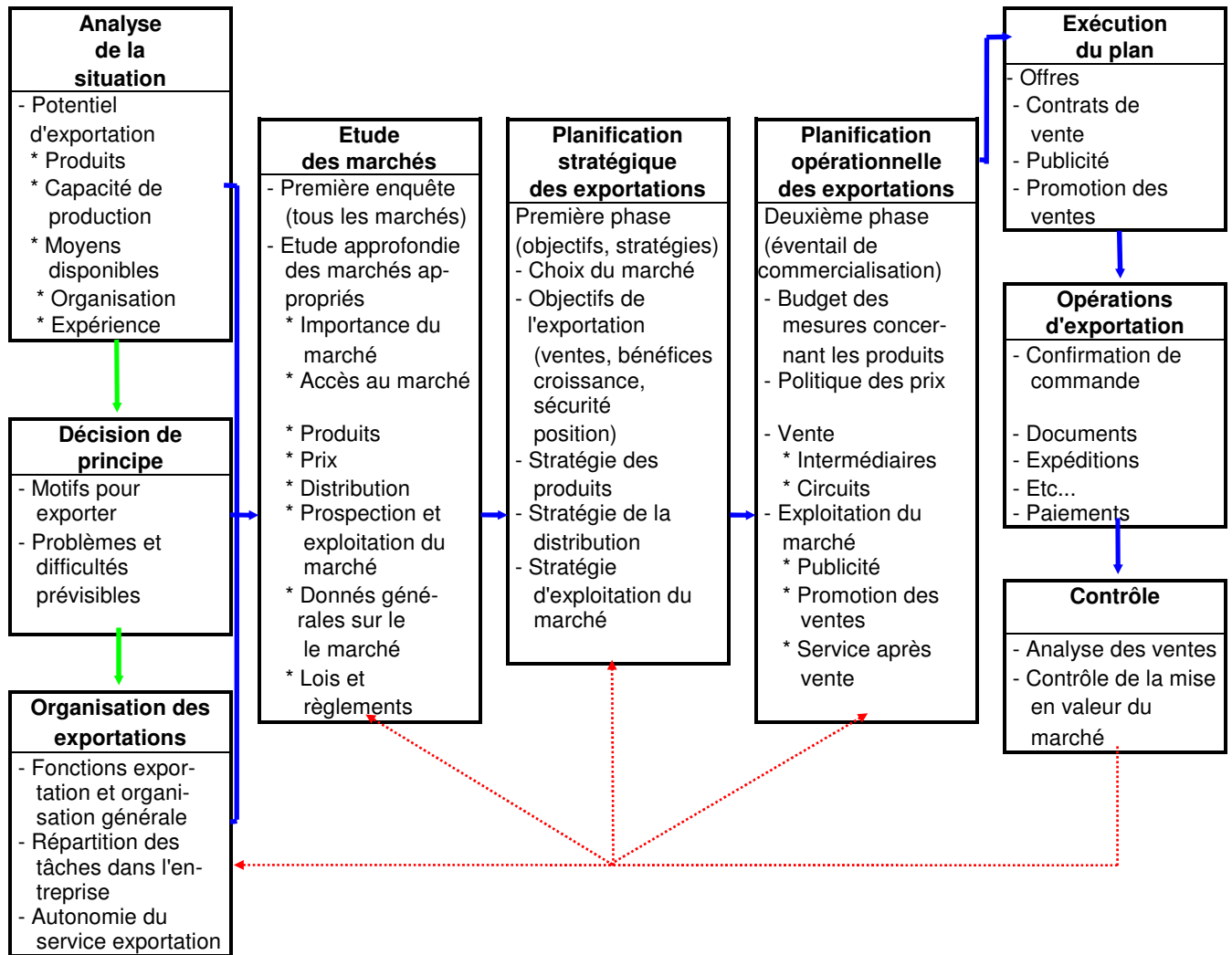
Les étapes	Les tâches
Trouver les informations	<ul style="list-style-type: none">- acquisition de données disponibles sur place- études de marché et de consommation
Planifier	<ul style="list-style-type: none">- définition des objectifs de commercialisation- choix des stratégies- mesures à prévoir- établissement d'un budget
Exécuter	<ul style="list-style-type: none">- développement et adaptation du produit- politique de prix- distribution et expédition- publicité et promotion des ventes
Contrôler	<ul style="list-style-type: none">- recueillir les chiffres des ventes- connaître le rendement du réseau de distribution- connaître le rendement et l'efficacité des actions publicitaires et de promotion des ventes- établir et examiner les écarts par rapport au plan

Ces étapes déterminent un processus de commercialisation à l'exportation qui est schématisé sur le tableau suivant :

De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

LE PROCESSUS DE COMMERCIALISATION A L'ETRANGER PREPARATION, DECISIONS, EXECUTIONS

Déroulement d'une action à l'exportation:



(D'après « Vendre à l'étranger », G.A. Schmoll, Ed. Jupiter)

1.14. Les instruments de la commercialisation

Processus de commercialisation et éventail des mesures de la commercialisation à l'étranger :

	<u>Produit</u>	<u>Prix et Conditions de vente</u>	<u>Vente et Distribution</u>	<u>Promotion des ventes Exploitation du marché</u>
<u>Analyse de la situation</u>	Analyse des produits, de la capacité de production du potentiel de recherche et de mise au point de l'entreprise	Détermination des prix de revient, frais d'exportation préliminaires, coût du service des exportations, frais spéciaux des exportations	Evaluation de l'organisation des ventes de l'entreprise	Moyens disponibles
<u>Etude et analyse des marchés</u>	Produits pour la vente à l'étranger: conformité, adaptation ou produits nouveaux	Niveau et structure des prix, rabais, remises, marges, frais de distribution	Accès aux marchés et distribution	Possibilités et impératifs
<u>Planification stratégique des exportations</u>	Définition de la stratégie et des objectifs pour les produits	Définition de la stratégie et des objectifs pour les prix	Stratégie et objectifs pour la distribution, budget	Stratégie et objectifs pour la mise en valeur du marché
<u>Planification opérationnelle des exportations</u>	Produits nouveaux ou modifiés	Fixation des prix et des conditions de vente	Choix des intermédiaires et des circuits de distribution	Mesures concernant la publicité / promotion des ventes, le service après ventes
<u>Exécution du plan d'exportation</u>	Déroulement du programme de production	Prix courants, offres soumissions	Contrats et exécution	Mise en oeuvre des mesures d'exploitation du marché
<u>Contrôle et "rétroaction"</u>	Test des produits et du marché	Analyse des prix, des coûts et des bénéfices	Analyse des ventes	Mesure du rendement de la publicité et de la promotion des ventes

(Source: « Vendre à l'Etranger », G.A. Schmoll, Ed. Jupiter)

1.15. L'étude de marché à l'exportation

1.15.1. La planification des études de marché

Trois règles essentielles sont à observer lors de la délimitation des objectifs d'une étude de marché :

1. **fixer des objectifs opérationnels**
→ ils doivent découler des problèmes posés et des décisions à prendre
2. **conformer les objectifs à l'importance du problème**
→ des objectifs trop ambitieux entraînent des dépenses sans rapport avec l'importance des problèmes à résoudre
3. **ne pas confondre les objectifs des études de marché avec les besoins d'information**
→ on établit une liste des données à obtenir sans s'interroger au préalable sur leur utilité.

De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours

Les étapes d'une étude de marché

Etape	Description
<u>Définition du problème et objectifs</u>	Répondre à la question: en vue de quelle décision les informations sur les marchés extérieurs sont-elles nécessaires?
<u>Détermination des besoins en matière d'information</u>	Le problème étant énoncé, il s'agit maintenant de préciser la nature des données et informations à collecter
<u>Rassemblement des informations</u> (sources et méthodes)	C'est alors qu'il faut circonscrire les informations utiles : <ul style="list-style-type: none"> - où trouver les données pour les investigations préalables? (desk-research) - des enquêtes sur le marché sont-elles indispensables? - faut-il des recherches spéciales supplémentaires sur le marché ?
<u>Coût des études de marché</u>	Evaluation des dépenses occasionnées par les enquêtes de marché
<u>Analyse des données et rapports formulant des recommandations ultérieures</u>	A l'issue des enquêtes de marché, élaboration d'un rapport récapitulatif des données essentielles sur lesquelles se fondera la décision, et formulant des propositions quant aux mesures à prendre

1.15.2. Les études générales

1.15.3. Les études détaillées

1.15.4. Acquisition et évaluation des informations

1.15.4.1.les recherches préliminaires



1.15.4.2.la reconnaissance des marchés

1.15.4.3.les enquêtes spéciales

1.15.5. Répartition du coût des études

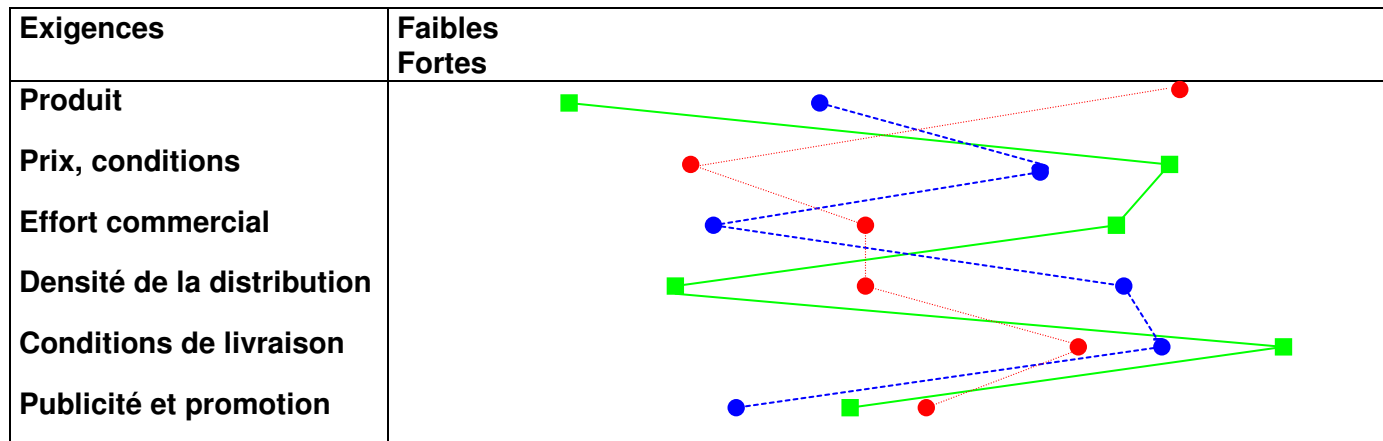
1.16. Le dépistage et l'évaluation des marchés

La démarche est la suivante:







Etapes	Actions	Résultats
Evaluation des marchés marchés actifs	Prévisions de: - C.A. - résultat - marge brute - prévision à moyen terme	Classification des marchés actifs en 3 catégories A, B, C, selon leur intérêt
Réflexion et décision	Poursuite de la démarche vers de nouveaux marchés?	Non  Oui 
Etude de base de nouveaux marchés (Etudes générales)	Vérifier: - accès, réceptivité - dimension et espérances - conditions de vente - concurrence - risques	Etablissement d'une liste de marchés potentiels
Etude affinée (Etudes détaillées)	Vérifier: - partenaires possibles - mode de distribution - propre potentiel de vente - profit - coûts d'entrée - coûts de prise de parts de marché	Documents permettant une prise de décision motivée Documents permettant une planification des actions de commercialisation

(Source: « Vendre à l'Etranger », G.A. Schmoll, Ed. Jupiter)

1.16.1. L'étude des marchés "actifs"



(Source: d'après « Vendre à l'Etranger », G.A. Schmoll, Ed. Jupiter)

- exigences du marché :  — 
- prestations concurrence :  — 
- prestations entreprise :  — 

1.16.2. L'étude des marchés potentiels

1.16.2.1. Les conditions d'accès

1.16.2.2. Evaluation de l'importance du marché

De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours

Matrice exportation/importation:

Machines à coudre, Année 19..(en dollars et en %)

Pays de destination	Valeur des importations (million USD)	Pays exportateurs (part en %)					
		E.U.	Japon	Allemagne	G.B.	Suisse	etc...
Total	343,6	10	33	24	9	6	
E.U.	93,1	--	59	11	13	3	
Canada	15,4	32	26	7	26	5	
R.F.A.	21,2	13	35	--	10	7	
G.B.	18,9	28	19	29	--	6	
France	23,2	7	6	56	6	10	
Mexique	15,1	43	16	18	10	x	
etc							

Remarque: x = moins de 1%

La **consommation nationale** :

production nationale
+ importations
- exportations
± évolution des stocks

= consommation nationale

- **les indicateurs de marché**
- **les statistiques nationales de la production et de la consommation**
- **les rapports sur les produits et les marchés**

1.16.2.3. Préalables à l'écoulement des produits et potentiel commercial

- **type de marché**
- **potentiel de vente**
- **situation par rapport à la concurrence**

1.16.2.4. Appréciation des risques du marché

1.17. Le choix des marchés possibles

1.17.1. la sélection des marchés - cibles:

Critères	Points de repère
Importance du marché	Pouvoir d'achat, consommation intérieure, volume total des importations et des exportations
Expansion et taux de croissance du marché	Consommation par habitant, progression à long terme de la demande et de la consommation
Intensité des échanges	Volume global et évolution des échanges (importation et exportation) entre le marché et le pays de l'entreprise
Part des importations dans la consommation totale	Part du marché des importations en provenance du pays de l'entreprise et des autres pays
Conditions de commercialisation et d'écoulement sur le marché	Similitude ou diversité des systèmes de distribution, des habitudes des consommateurs, des usages du commerce, etc, par rapport au pays de l'entreprise
Situation géographique	Proximité du siège de l'entreprise ou d'autres marchés déjà exploités
Situation et perspectives économiques et politiques	Appréciation des risques que court l'exportateur du fait de la situation économique et politique

1.17.1.1.Importance du marché

1.17.1.2.Expansion et taux de croissance du marché

1.17.1.3.Intensité des échanges

1.17.1.4.Part des importations dans la consommation locale

1.17.1.5.Conditions de commercialisation et d'écoulement

1.17.1.6.Situation géographique

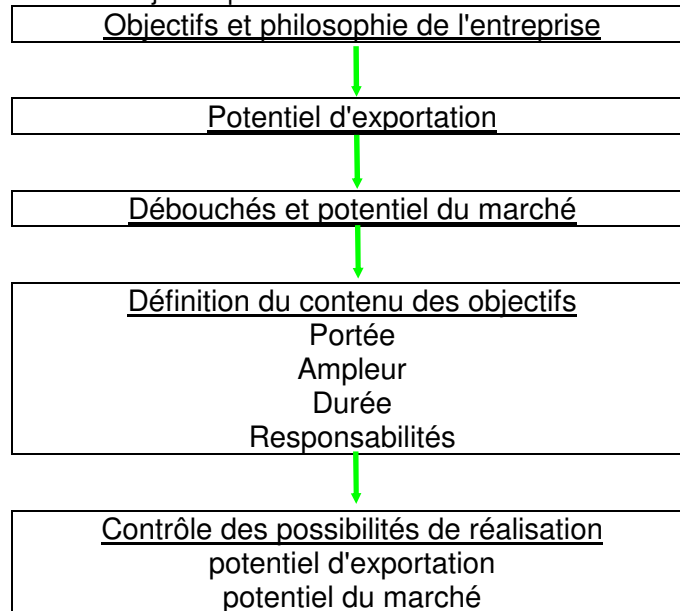
1.17.1.7.Situation et perspectives économiques et politiques

1.17.2. l'étude des marchés - cibles

1.18. Les objectifs, les stratégies et les mesures à prendre

1.18.1. Les objectifs

La démarche concrète de fixation des objectifs peut se résumer ainsi:



(Source: « Vendre à l'Étranger », G.A. Schmolli, Ed. Jupiter)

1.18.2. les stratégies

1.18.3. les mesures à prendre, le plan d'action

1.18.4. La planification des mesures de commercialisation

1.19. La conception du plan de commercialisation

1.19.1. Sa raison d'être

1.19.2. L'élaboration et le contenu du plan

1.19.2.1.introduction et récapitulation

1.19.2.2.description et évaluation de la situation

1.19.2.3.objectifs

1.19.2.4.les stratégies

1.19.2.5.les mesures

1.19.2.6.budget et calendrier

1.19.2.7.le contrôle:

1.19.3. L'évaluation critique du plan

1.19.3.1.forme

1.19.3.2.fond

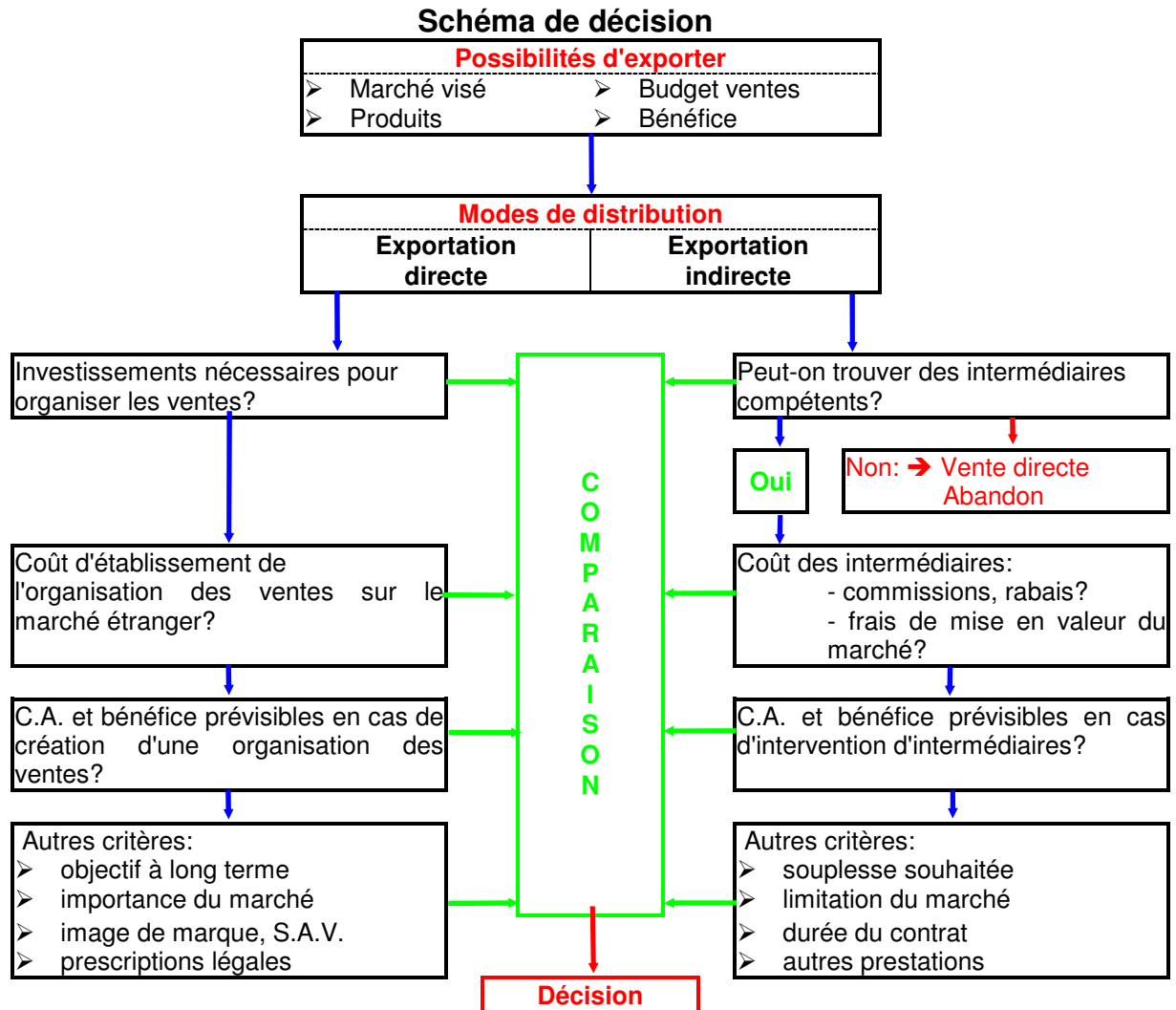


L'ACCES AUX MARCHES EXTERIEURS

(D'après "Vendre à l'étranger" G.A. SCHMOLL Ed. Jupiter)

2. LES AUXILIAIRES DE LA COMMERCIALISATION

2.1. Exportation directe ou indirecte



(Source: d'après « Vendre à l'Etranger », G.A. Schmoll, Ed. Jupiter)

2.2. L'exportation directe

- 2.2.1. Le « Représentant - voyageur à l'étranger »
- 2.2.2. La Succursale
- 2.2.3. La Filiale
- 2.2.4. La fiscalité

2.3. L'exportation indirecte

2.3.1. Les intermédiaires installés dans le pays de l'exportateur

2.3.1.1. Le « négociant exportateur »

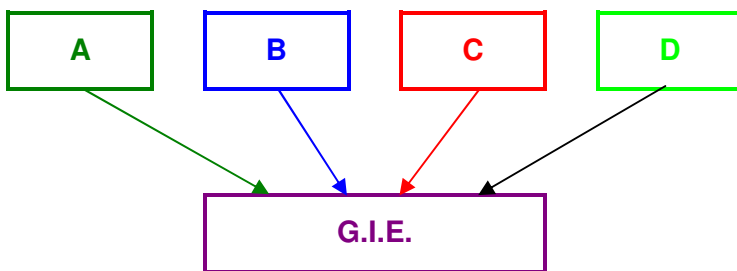
2.3.1.2. La Société de Commerce International

2.3.1.3. Le Bureau d'Achat

2.3.1.4. Le Consortium ou G.I.E.

Soit 4 entreprises A, B, C, D

Organisation en G.I.E.



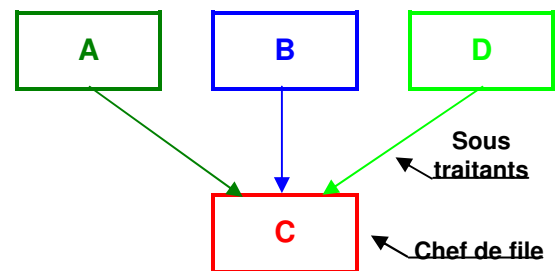
2.3.1.5. L'Agent à l'exportation

2.3.1.6. Le courtier à l'exportation

2.3.2. Les intermédiaires à l'étranger

2.3.2.1. Le distributeur ou le concessionnaire

Organisation en « pool »



De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

✧ articles 85 et 86 du Traité de Rome :

« **Article 85:**

1) Sont incompatibles avec le Marché Commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises, et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre Etats et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du Marché commun, et notamment ceux qui consistent à:

- a) fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achats ou de vente ou d'autres conditions de transaction;*
- b) limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements;*
- c) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement;*
- d) appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence;*
- e) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.*

2) Les accords ou décisions interdits en vertu du présent article sont nuls de plein droit.

3) Toutefois, les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables:

- à tout accord ou catégorie d'accords entre entreprises;*
- à toute décision ou catégorie de décisions d'associations d'entreprises et*
- à toute pratique concertée ou toute catégorie de pratiques concertées*

qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans

- a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs,*
- b) donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence ».*

« **Article 86:**

Est incompatible avec le Marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre Etats membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le Marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci.

Ces pratiques abusives peuvent notamment consister à:

- a) imposer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction non équitables;*
- b) limiter la production, les débouchés ou le développement technique au préjudice des consommateurs;*
- c) appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence;*
- d) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires, qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats. »*

2.3.2.1.1.Le concessionnaire

2.3.2.1.2.Le distributeur

2.3.2.1.3.Le distributeur ou le concessionnaire

2.3.2.2.L'Agent à l'Importation

2.3.2.2.1.Caractéristiques

2.3.2.2.2.Le contrat d'Agence

2.3.2.3.Les sociétés commerciales à l'étranger

2.3.2.4.Les organismes officiels d'achat:

2.4. Le transfert de technologie

2.5. L'assistance à fournir à l'intermédiaire à l'étranger

2.6. Déterminer la nature de l'intermédiaire

2.6.1. L'analyse des besoins de l'Entreprise

2.6.2. Conditions à remplir par l'intermédiaire

2.6.3. Nota bene

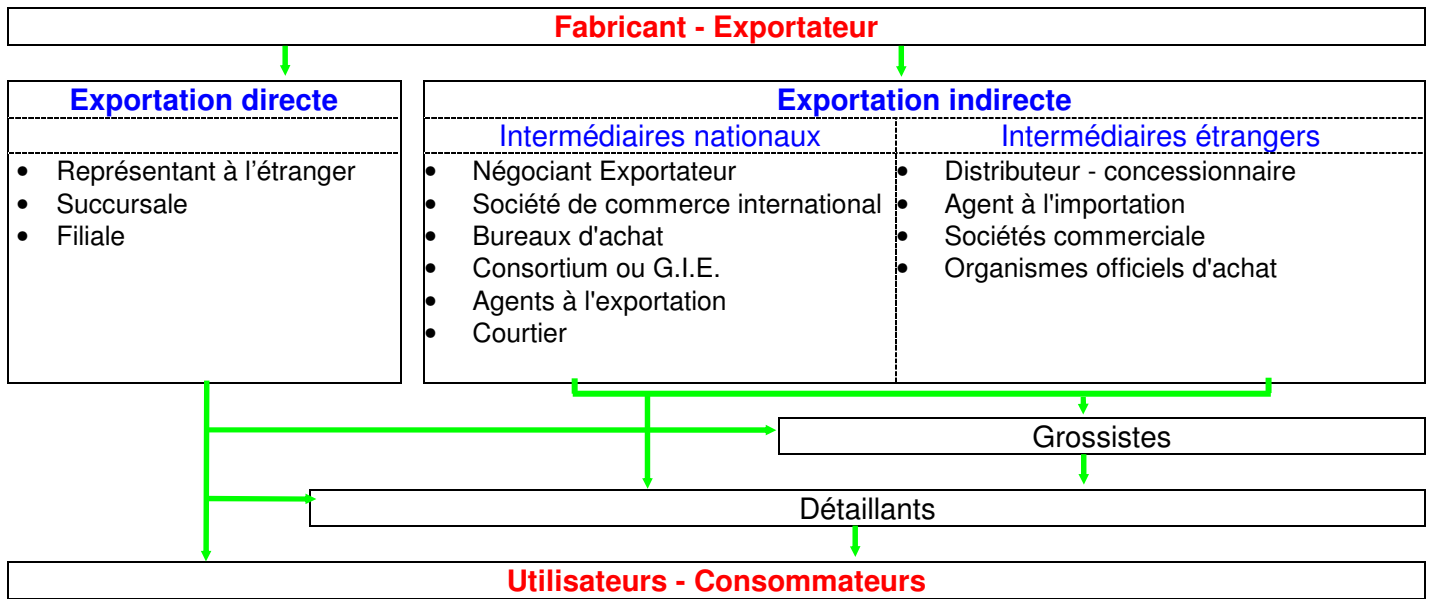
2.7. Trouver l'intermédiaire

2.8. Le contrôle de l'intermédiaire

2.9. Les erreurs à ne pas commettre

2.10. Le S.A.V.

2.11. Récapitulatif

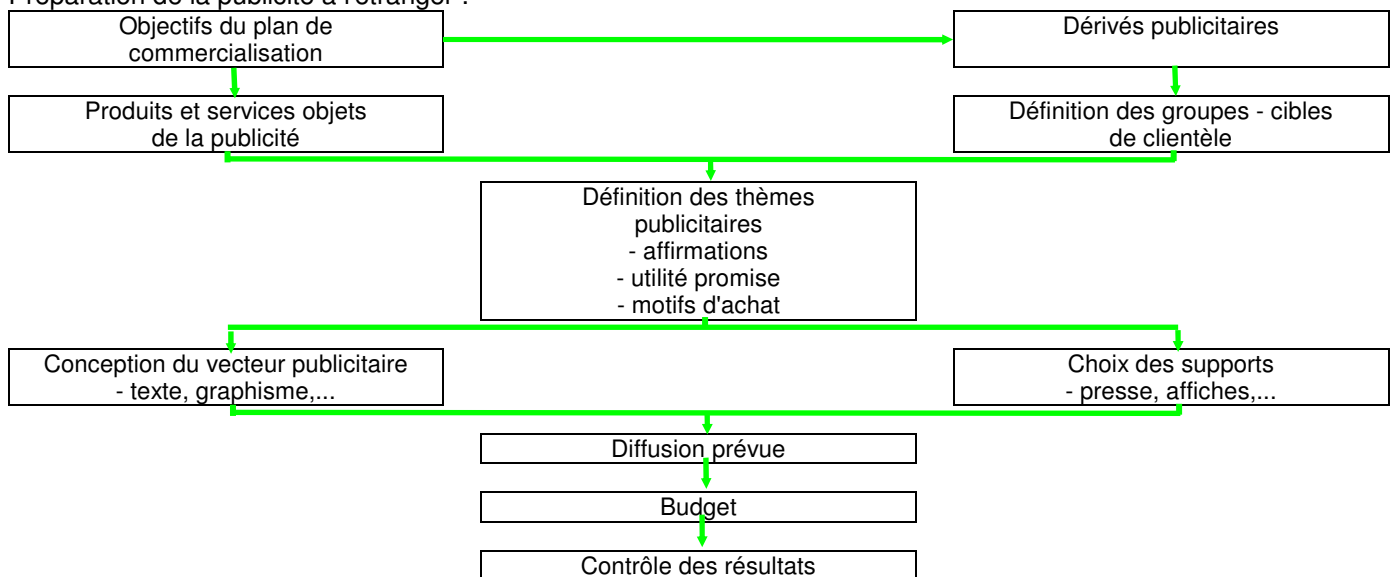


(Source: « Vendre à l'Etranger », G.A. Schmoll, Ed. Jupiter)

3. LA PUBLICITE ET LA PROMOTION DES VENTES

3.1. Le plan de publicité

Préparation de la publicité à l'étranger :



(Source: « Vendre à l'Etranger », G.A. Schmoll, Ed. Jupiter)

3.2. Les supports publicitaires

3.3. La promotion des ventes

4. LES FOIRES ET EXPOSITIONS

4.1. La participation

4.1.1. Justification

4.1.2. Critères d'évaluation et de choix

4.1.3. Participation

4.1.4. Contrôle et suivi

4.2. La « fiche client »

Intitulé du salon, de la manifestation Date	
Client : <ul style="list-style-type: none">• nom, adresse,• représenté par, fonction,...	Activité : <ul style="list-style-type: none">• principale,• secondaire
Date : <ul style="list-style-type: none">• principaux sujets abordés :•• centres d'intérêts :•• appréciations :•	
Actions : <ul style="list-style-type: none">• menées sur place•• à entreprendre au retour	
Résultats obtenus : <ul style="list-style-type: none">••	
Suite à donner : <ul style="list-style-type: none">••	

5. LES AIDES

- l'assurance - prospection

LES AIDES A L'ACCES AUX MARCHES EXTERIEURS

(D'après documents Coface)

Pour encourager les entreprises dans la recherche de marchés extérieurs, la Coface a mis à leur disposition une aide sous forme d'assurance et d'aide financière :

L'assurance prospection.

5.1. Description

Elle permet aux exportateurs de se couvrir contre le risque d'échec commercial d'une prospection longue et coûteuse ;

Elle apporte à l'entreprise un soutien financier.

Elle a pour but :

- de développer les exportations de biens et services,
- à partir du territoire français.
- une part étrangère est toutefois tolérée.

⇒ les investissements purement financiers ne peuvent en bénéficier.

5.1.1. Les bénéficiaires

Toutes les entreprises commerciales ou industrielles ou les groupements d'entreprises

- dont le C.A. est ≤ à 150 millions d'€,

5.1.2. Les pays couverts

Les contrats couvrent la prospection sur tous les pays étrangers :

- un ou plusieurs pays, au choix de l'entreprise.

5.1.3. Le mécanisme

Le contrat comprend deux périodes :

- distinctes,
- consécutives :

✧ une période de garantie :

- pendant laquelle le cas échéant, l'entreprise est indemnisée de ses dépenses de prospection,

⇒ une avance sur indemnités peut lui être versée.

✧ une période d'amortissement :

- pendant laquelle, en fonction du C.A. réalisé, elle rembourse à la Coface les indemnités perçues durant la période de garantie.

5.1.4. Les dépenses garanties

L'ensemble des frais engagés par l'entreprise dans sa démarche de prospection de la zone garantie :

- soit différents de ceux qu'elle engage dans son activité habituelle,
 - ou supplémentaires par rapport à ces derniers :
 - ✧ les frais de personnel d'un service export nouvellement créé,
 - ✧ les frais d'entretien de délégués permanents à l'étranger,
 - ✧ études de marchés,
 - ✧ adaptation de produits aux normes,
 - ✧ publicité,
 - ✧ participation à des manifestations professionnelles à caractère international (agrées par la Coface),
 - ✧ frais de dépôts de marques et brevets,
 - ✧ frais de conseils juridiques et fiscaux,...
- ⇒ **certaines dépenses peuvent être plafonnées.**

5.1.5. La durée

Période de garantie :

- 1 à 4 ans,

Période d'amortissement :

- 2 à 5 ans,
- **au moins égale à la période de garantie.**

5.1.6. Le coût

La prime :

- payable uniquement en période de garantie :
 - ✧ **droit fixe payable au dépôt de la demande (180 € TTC)**
 - ✧ **3 % du budget de prospection garanti, (5 % en cas d'avance sur indemnités),**
- elle est perçue annuellement au début de chaque exercice.

5.1.7. L'assiette de l'amortissement

Base de calcul de la couverture des dépenses.

- l'amortissement est calculé sur la base des recettes :
 - ✧ de l'entreprise,
 - ✧ de ses filiales locales,
 - ✧ les recettes indirectes,sur la zone prospectée.

5.1.8. Le taux d'amortissement

Représente la part des recettes destinée à couvrir les dépenses de prospection.

Il est fixé au contrat sur les bases :

- 7 % pour les biens,
- 14 % pour les services,
- 30 % pour les licences, redevances et autres droits.

Il permet de déterminer :

- la part des recettes prises en compte pour le calcul de l'indemnité,
- la part de recettes reversées à la Coface en période d'amortissement.

5.1.9. La quotité garantie

Pourcentage qui, appliqué au solde du compte d'amortissement, permet de déterminer :

- l'indemnité versée par la Coface :
 - ✧ si ce solde est débiteur :
 - l'entreprise n'a pas couvert ses dépenses de prospection de l'exercice ;
- le versement dû par l'assuré :
 - ✧ si ce solde est créditeur :
 - les dépenses ont été couvertes,
 - le contrat est en période d'amortissement.

La quotité normale est de 65 %.

5.1.10. Les aides au préfinancement de la prospection

L'avance sur indemnités :

Réservée aux entreprises dont le C.A. est ≤ à 1,5 millions d'€.

- sur demande de l'entreprise :
 - ✧ versement de 32,5 % du budget annuel garanti dès la signature du contrat ou de son avenant de renouvellement,
 - ✧ versement du solde éventuel d'indemnité en fin d'exercice.

Parrainage bancaire :

- la banque peut consentir les crédits nécessaires à la prospection :
 - ✧ à hauteur du budget garanti
 - ✧ pendant la période de garantie.

5.2. La liquidation

5.2.1. En période de garantie

Les dépenses de prospection :

- sont prises en compte :
 - ✧ dans la limite d'un budget fixé pour chaque exercice,
- sont indemnisées :
 - ✧ si les exportations ne suffisent pas à les couvrir.

En fin de chaque exercice :

- l'entreprise procède à la liquidation provisoire des comptes :
 - ✧ elle établit un bilan de sa prospection sous forme d'un tableau :
 - **le compte d'amortissement,**
 - ✧ qui prend en compte :
 - **au débit :**
 - les dépenses de prospection couvertes par la garantie,
 - réellement engagées,
 - dans la limite du budget fixé pour l'exercice.
 - **au crédit :**
 - un pourcentage des recettes réalisées sur la zone couverte,
 - pendant la même période,

Si le solde de ce compte est débiteur :

- ⇒ dépenses de l'exercice non intégralement amorties
- ⇒ perception d'une indemnité égale à une fraction du déficit (65 %),

Si ce solde est créditeur :

- ⇒ amortissement supérieur aux dépenses de l'exercice,
- ⇒ reversement d'une fraction de ce surplus (65 %) à la Coface,
- ⇒ reversement limité au montant des indemnités perçues antérieurement.

5.2.2. En période d'amortissement

Les dépenses engagées par l'entreprise :

- ne sont plus prises en compte,
- ne sont plus indemnisées.

Une fraction des recettes :

- calculée par application du taux d'amortissement :
 - ✧ recettes x taux d'amortissement,
- est reversé à la Coface,
 - ✧ dans la limite des indemnités perçues.

5.2.3. Particularités

Le montant des reversements :

- est limité au montant des indemnités encaissées.

Si le remboursement total des indemnités

- intervient avant le terme normal du contrat :
 - ✧ celui-ci est interrompu.

En cas de résultats insuffisants à l'expiration du contrat :

- le reliquat des indemnités :
 - ✧ versées au cours de la période de garantie,
 - ✧ non remboursé en fin de période d'amortissement,
- reste acquis à l'entreprise.

5.3. Exemples

5.3.1. Exemple n°1

Une entreprise prévoit une prospection sur le Brésil en vue de créer et de développer un nouveau marché pour ses produits.

Les frais prévisionnels de prospection, en euros, sont les suivants:

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| • 1ère année: 200.000 | • 3ème année: 100.000 |
| • 2ème année: 100.000 | • 4ème année: 100.000 |

Ses prévisions de C.A. en euros sont les suivantes:

- | | |
|-----------------------|-------------------------|
| • 1ère année: 100.000 | • 6ème année: 800.000 |
| • 2ème année: 180.000 | • 7ème année: 1.000.000 |
| • 3ème année: 300.000 | • 8ème année: 1 200.000 |
| • 4ème année: 300.000 | • 9ème année: 1.200.000 |
| • 5ème année: 700.000 | |

La garantie Coface se présente comme suit:

- Durée du contrat:
 - ✧ période de garantie: **4 ans**
 - ✧ période d'amortissement complémentaire: **5 ans**
- Quotité garantie:
 - ✧ tous les exercices: **65 %**
- Montant couvert: la totalité des dépenses provisionnelles, soit **500.000 €**
- Taux d'amortissement constant sur le montant des commandes (C.A.): **7 %**
- Prime calculée sur le budget garanti: **3 %**

⇒ l'entreprise n'envisage pas d'avances sur indemnités.

**De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours**

Tableau d'amortissement prévisionnel:

Période de garantie ou amortissement complémentaire	Dépenses garanties (1)	Recettes (C.A.) (2)	Amortissement 7 % (3) = (2) x 7%	Solde (4) = (1) - (3)	Quotité garantie (5)	Indemnité: + ou reversement: - (6) = (4) x (5)	Primes (7) = (1) x 3%
1ère année	200.000	100.000	7.000	- 193.000	65 %	+ 125 450	6.000
2ème année	100.000	180.000	12 600	- 87 400	65 %	+ 56 810	3.000
3ème année	100.000	300.000	21.000	- 79.000	65 %	+ 51 350	3.000
4ème année	100.000	300.000	21.000	- 79.000	65 %	+ 51 350	3.000
Total	500.000 €		61 600 €			+ 284 960 €	15.000 €
5ème année		700.000	49.000			- 49.000	
6ème année		800.000	56.000			- 56.000	
7ème année		1.000.000	70.000			- 70.000	
8ème année		1.200.000	84.000			- 84.000	
9ème année		1.200.000	84.000			- 25 960	
						- 284 960 €	

⇒ Les remboursements étant plafonnés au montant des indemnités perçues :

- l'entreprise ne remboursera la 10ème année que le solde restant dû, soit:
 $284\ 960 - (49.000 + 56.000 + 70.000 + 84\ 000) = 25\ 960\ €$

5.3.2. Particularités

Au cours d'un exercice en période de garantie :

- si l'entreprise réalise un profit :
- elle devra reverser à la Coface,
 - ✧ dans la limite des indemnités perçues précédemment,**un remboursement égal à:**
 - ✧ au solde du compte d'amortissement,
 - que multiplie la quotité garantie, soit :
 - ✧ [C.A. de l'exercice x taux d'amortissement - dépenses garanties] x quotité garantie.

Exemple:

Dépenses garanties durant le 3ème exercice: 100.000 €

Quotité garantie: 65 %

C.A. réalisé durant la période: 1.500.000 €

Taux d'amortissement constant: 7 %

⇒ Solde du compte d'amortissement : $(1.500.000 \times 7\%) - 100.000 = + 5.000 (>0)$

⇒ Reversement à la Coface : $5.000 \times 65\% = 3\ 250\ €$ (dans la limite des indemnités perçues).

Si les années suivantes, en période de garantie :

- l'entreprise est de nouveau en déficit,
- elle pourra percevoir à nouveau des indemnités.

Si les dépenses réelles engagées durant la période de garantie :

- sont supérieures aux prévisions :
 - ⇒ seules les dépenses prévisionnelles seront prises en compte.
- sont inférieures aux dépenses prévisionnelles :
 - ⇒ seules les dépenses réelles seront prises en compte pour le calcul des indemnités
 - ⇒ la prime restera calculée sur les dépenses prévisionnelles.

**De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours**

5.3.3. Exemple n°2 :

L'entreprise étudiée ci-dessus a obtenu les résultats suivants :

Ses frais réels de prospection en euros ont été :

- 1ère année: 50.000
- 2ème année: 200.000
- 3ème année: 100.000
- 4ème année: 100.000

Son C.A. réalisé, en euros, a été :

- 1ère année: 100.000
- 2ème année: 80.000
- 3ème année: 1.500.000
- 4ème année: 700.000
- 5ème année: 800.000
- 6ème année: 1.000.000
- 7ème année: 1.200.000
- 8ème année: 1.200.000
- 9ème année: 1.500.000

Le tableau d'amortissement réel s'établit ainsi :

Tableau d'amortissement réel :

Période de garantie ou amortiss ^{ent} compl ^{aire}	Dépenses garanties	Dépenses réelles	Dépenses prises en compte	Recettes (C.A.)	Amortiss ^{ent} 7 %	Solde	Quotité garantie	Indem ^{tes} + ou reverse ^{ment} -	Primes	
1ème année ⁽¹⁾	200.000	50.000	50.000	100.000	7 000	- 43.000	65 %	+ 27 950	6.000	
2ème année ⁽²⁾	100.000	200.000	100.000	80.000	5 600	- 94 400	65 %	+ 61 360	3.000	
3ème année ⁽³⁾	100.000	100.000	100.000	1.500.000	105.000	+ 5.000	65 %	- 3 250	3.000	
4ème année	100.000	100.000	100.000	700.000	49.000	- 51.000	65 %	+ 33 150	3.000	
Total	500.000 €		350.000 €		166 600 €			+ 119 210 €	15.000 €	
5ème année	Les dépenses ne sont plus prises en garantie			800.000	56.000			- 56.000		
6ème année				1.000.000	70.000			- 63 210		
7ème année	Le contrat est terminé									
8ème année	L'intégralité des indemnités perçues a été remboursé.									
9ème année										
									- 119 210 €	

(1) Les dépenses réelles étant inférieures aux prévisions, seule la réalité est prise en compte, mais la prime reste calculée sur les prévisions

(2) Les dépenses réelles étant supérieures aux prévisions, seules les prévisions sont prises en compte

(3) L'entreprise ayant réalisé un C.A. dont l'amortissement couvre largement ses dépenses, elle reverse à la COFACE un remboursement calculé comme suit : $[(C.A. \times \text{taux d'amortissement}) - \text{dépenses réelles}] \times \text{quotité garantie}$

5.3.4. Interruption de la garantie

Sauf cas particuliers, la garantie peut être interrompue dans les cas suivants :

- insuffisance de résultats pendant la période de garantie :
⇒ le contrat passe en période d'amortissement.
- non respect par l'assuré de son engagement de prospection :
⇒ remboursement des indemnités déjà versées.
- disparition du risque avant la fin de la période de garantie :
⇒ à la demande de l'assuré, le contrat passe en période d'amortissement.
- remboursement intégral des indemnités par l'assuré

-:-:-:-:-

LE PRODUIT ET SON ENVIRONNEMENT

(D'après « Vendre à l'étranger », G.A. SCHMOLL, Ed. JUPITER, et « Exporter », Ed. FOUCHER)

Différentes questions se posent lors de la définition d'un produit pour l'exportation :

- quel produit offrir ?
- gamme large ou limitée ?
- produits ayant fait leurs preuves ?
- produits standards ou adaptés aux exigences des clients ?
- quelle est la contribution apportée par le service « Recherches et Développement » dans la transformation ou la mise au point des produits ?
- comment améliorer l'efficacité des produits par des prestations complémentaires ?...

5.4. Quel produit offrir?

5.4.1. Au départ

Ceux qui alimentent le marché intérieur ou des marchés déjà approchés par l'entreprise, ou qui en sont très proche, et qui sont de fabrication courante, car:

- économie sur la mise au point de modèles « export »
- peu ou pas de stock « étranger »
- si baisse de l'activité export :
 - ⇒ pas de stocks invendables ou morts,
 - ⇒ simple réduction des cadences de fabrication.

5.4.2. A terme

Mise en place d'une « politique produits » spécifique à l'export ou au marché visé pour :

- offrir des produits réellement adaptés,
- offrir des prestations supplémentaires satisfaisant les exigences des clients,
- introduire au bon moment des produits nouveaux,
- retirer à temps des produits vieilliss.

5.5. La gamme

Ne pas offrir une gamme « la plus étendue possible » sous prétexte que « les produits n'étant pas vraiment adaptés au marché, le client trouvera bien ce qui lui convient dans l'ensemble de nos fabrications », mais une gamme bâtie sur les réflexions suivantes :

- **quels sont mes produits en concurrence directe ?**
 - et comment suis-je placé par rapport à mes concurrents ?
- **quels sont mes produits sans concurrence ?**
 - et pourquoi ?

De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

Ceci permet une première sélection.

La réflexion porte ensuite sur :

- ma propre gamme (ou les produits retenus) est-elle suffisante pour couvrir les besoins du marché, ou faut-il la compléter par des produits achetés ?
- dans quel(s) domaine(s) des améliorations sont-elles nécessaires,
- à quel coût ?
- dans l'assortiment choisi, sommes-nous compétitifs ?

Une fois les réponses apportées à ces questions, les produits retenus peuvent être exportés.

5.6. L'exportabilité du produit

L'exportabilité d'un produit se juge sur **3 critères** :

- une comparaison « **technique** » avec les produits concurrents,
- une comparaison « **économique** » avec les facteurs de marché,
- une comparaison « **réglementaire** » avec la législation et les réglementations en vigueur.

→ l'importance relative de ces 3 critères varie selon le type de produit.

Il faut commencer par exporter :

- des produits courants sur des marchés le plus semblables possible au(x) marché(s) existant(s) de l'Entreprise :
 - ⇒ interchangeabilité des marchés,
 - ⇒ diminution des conséquences d'erreurs possibles,

et étendre progressivement son action :

- vers les marchés présentant des différences,
- en planifiant les actions et modifications à entreprendre.

Il faut également tenir à jour ses études de marchés, de façon :

- à suivre l'évolution de la clientèle
- à réagir en conséquence.

⇒ à terme, de nouveaux produits pourront être créés :

- pour l'exportation en général,
- pour un marché spécifique.

5.7. La recherche de la qualité

Il s'agira pour l'entreprise, non pas de proposer un produit de qualité, mais de répondre aux attentes des consommateurs.

5.7.1. Tirer partie de la qualité

La qualité permet de conforter ses positions sur un marché :

- amélioration de la rentabilité
 - ◇ économie des coûts de non-qualité
 - ◇ vente à prix plus élevé
- dynamisation des ventes
 - ◇ image de qualité
 - ◇ adéquation du produit aux besoins
 - ◇ pénétration de nouveaux marchés
- limitation des risques
 - ◇ responsabilité civile du produit

5.7.2. Obtenir un produit de qualité

- recours au design

De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

- ◇ le produit est pensé en fonction de l'usage
- **analyse de la valeur**
- ◇ meilleure adaptation du produit au besoin avec un coût minimum
- **assurance qualité**

5.8. Le service « *Recherches et Développement* »

Lié à la politique d'études et de suivi des marchés mise en place par l'Entreprise, ce service a **un rôle de premier plan** à jouer, car :

- il étudie les produits à mettre en place dans tel ou tel marché,
- il en planifie la sortie,
- il adapte au moindre coût les produits aux marchés,
- il transfère :
 - les adaptations,
 - les améliorations des produits,d'un marché sur l'autre.

5.9. Les prestations complémentaires

5.9.1. L'emballage

Il en existe 2 types à l'export :

5.9.1.1. l'emballage du produit

⇒ **c'est avant tout un élément publicitaire et promotionnel.**

⇒ **sa conception est à étudier avec le plus grand soin, en tenant compte :**

- des prescriptions en vigueur à l'étranger,
- des goûts et habitudes des consommateurs :
 - préférence pour des boites métalliques au lieu de flacons de verre,....
- des facilités de stockage chez le commerçant et chez l'acheteur,
- des conditions climatiques,...

Dans sa présentation, l'emballage doit permettre :

- une identification facile et rapide du produit :
 - en cas de stockage sur des rayons encombrés,
 - différenciation hypermarchés / détaillants,
- une lecture aisée, dans la langue du pays :
 - du mode d'emploi,
 - des caractéristiques,...

⇒ **privilégier le dessin plutôt que le texte.**

Il doit tenir compte, dans son aspect :

- des particularités culturelles du marché :
 - couleurs, graphisme,...

⇒ **une étude de la concurrence doit être menée :**

- **pour s'en inspirer,**
- **pour s'en démarquer.**

**De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours**

5.9.1.2.l'emballage transport

⇒ suffisamment résistant pour conserver le produit en parfaites conditions, adapté aux conditions de transport et à la nature du produit, il doit permettre également d'empêcher tous risques :

- de vol,
- de détérioration ou d'altération du produit,

tout en étant le moins coûteux possible :

- en conception et en réalisation,
- en stockage et en transport.

Ce type d'emballage pourra être constitué par :

- des cartons,
- des caisses à claires-voies ou en bois plein,
- des conteneurs,...

Dans certains cas, selon la nature du produit, aucun emballage ne sera nécessaire.

⇒ pour sa réalisation, l'entreprise pourra :

- **disposer de sa propre organisation,**
- **faire appel aux services d'un sous-traitant spécialisé :**
 - **cas des matières dangereuses.**

⇒ l'entreprise doit accorder tous ses soins à l'emballage transport, car :

- **son image de marque auprès de ses clients existants ou potentiels en dépend :**
 - **premier élément de contact avec le client,**
 - **mauvaise impression laissée par un emballage défectueux ;**
- **ainsi que le bon déroulement de ses exportations :**
 - **primes d'assurance et coûts de transport réduits,**
 - **moins de risque de non-paiement,...).**

⇒ un bon emballage doit répondre à divers critères :

Les critères auxquels doit répondre l'emballage recherché	
<u>Sécurité du produit</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Protection contre les agressions mécaniques et chimiques • Protection contre les agressions climatiques • Protection contre le vol et le vandalisme • Protection contre les incidents de manutention
<u>Manutention</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Allègements du travail : <ul style="list-style-type: none"> • de chargement et de déchargement, • de stockage et de contrôle, • de formalités douanières
<u>Utilisation de l'espace</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Utilisation optimale d'espace disponible • Surtout pour les produits à géométrie compliquée
<u>Réglementation</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Respect et observation des règlements concernant : <ul style="list-style-type: none"> • le marquage, • l'emballage des produits dangereux ou fragiles
<u>Rentabilité</u>	<ul style="list-style-type: none"> • La nature et la forme de l'emballage doivent être choisies en fonction : <ul style="list-style-type: none"> • des exigences techniques, • de l'économie des coûts

De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

5.9.2. La marque

Claire et bien rédigée, elle doit :

- **permettre une identification rapide du produit,**
- **tenir compte des particularismes culturels.**

C'est un signe distinctif :

⇒ nom, signe, symbole, dessin,...

qui permet à l'acheteur :

- d'identifier et de repérer le produit
- d'avoir une garantie de qualité
 - engagement du fabricant sur son nom,
- de personnaliser son achat :
 - position sociale et culturelle
- de faciliter ses choix :
 - mémoire,...

⇒ **c'est un élément essentiel de l'entreprise dans sa pénétration des marchés,**

⇒ **son choix est donc capital.**

Différent cas peuvent se présenter :

5.9.2.1. adoption d'une marque de distributeur

⇒ **dépendance vis-à-vis du fournisseur,**

⇒ **pas d'impact de notoriété auprès du consommateur.**

- le rapport de force fabricant / distributeur est défavorable au fabricant :
 - grande distribution,...
- le fabricant n'a pas les moyens financiers d'imposer sa marque
- le fabricant ne souhaite pas apparaître en tant que tel

5.9.2.2. utilisation de la marque de l'entreprise

- **maîtrise des éléments du plan de marchéage**
- **renforcement de l'image et de la notoriété des produits à moindre coût :**
 - **communication,....**

⇒ l'utilisation d'une même marque dans tous les pays est envisageable :

- si elle véhicule une image à fort impact sur les consommateurs :
 - alimentaire, produits de luxe,...
- si elle est conçue dès le départ dans une optique internationale :
 - pas de contexte culturel ou linguistique : Clio,
 - marque institutionnelle: IBM, SONY, ...
- si elle renvoie à un modèle de comportement dominant au niveau international

De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

5.9.3. Création d'une marque spécifique

⇒ elle se justifiera en fonction de contraintes :

- juridiques
 - ✧ elle appartient déjà à un tiers
 - ✧ elle est proche d'une autre marque :
 - ⇒ risque de litige
- commerciales
 - ✧ similaire à celle d'un concurrent :
 - ⇒ confusion des clients
 - ✧ perte de la notoriété acquise avec un produit :
 - une entreprise dispose de plusieurs produits avec chacun une marque :
 - ⇒ la notoriété d'un de ces produits sur un marché peut conduire à commercialiser les autres produits sous la même marque
- linguistiques et culturelles
 - ✧ difficultés de prononciation,
 - ✧ non-sens ou difficultés de traduction.
- influence négative du « made in »

5.9.3.1. la protection juridique de la marque

Une marque doit être protégée pour éviter les contrefaçons :

- **recherche d'antériorité**
- **dépôt de la marque** La communication

⇒ **comme l'emballage et la marque, elle doit être adaptée :**

- **au marché,**
- **à la clientèle cible (cf. chap. 4 « Accès aux marchés extérieurs).**

5.9.4. La documentation

Elle doit être :

- claire,
- abondante,
- rédigée :
 - dans la langue du pays,
 - dans une langue commerciale couramment utilisée.

5.9.5. Le S.A.V.

5.9.5.1. Généralités

C'est l'ensemble des actions permettant :

- **de maintenir ou de rétablir un bien :**
 - **dans un état spécifié,**
 - **en mesure d'assurer un service déterminé.**

Élément essentiel d'une politique commerciale, son rôle est multiple :

- **assistance au client :**
 - ✧ assure la continuité de l'action commerciale,
 - ✧ prépare le renouvellement des commandes,
 - ✧ fidélise le client ;

⇒ **il renforce l'image de l'entreprise.**

De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

- **actions de recherche :**
 - ✧ selon le type d'actions réalisées,
 - ✧ selon les informations recueillies sur les produits concurrents.
- ⇒ les données sont transmises au service « Recherche et Développement » pour :
- ✧ amélioration,
 - ✧ transformation
 - ✧ création
- des produits
- **source d'informations commerciales :**
 - ✧ renseigne efficacement sur les actions de la concurrence.

5.9.5.2.Spécificités

Les implications du S.A.V. varieront selon la nature des produits vendus :

5.9.5.2.1.biens de consommation et biens d'équipements légers

⇒ il dépendra de plusieurs facteurs :

- contraintes du produit,
- importance du marché pour l'entreprise,
- moyens mis en oeuvre par la concurrence,
- ressources financières.

⇒ il sera assuré selon les cas par :

- le distributeur local,
- une entreprise locale spécialisée,
- par l'entreprise elle même
- par sa succursale ou sa filiale.

5.9.5.2.2.biens d'équipement lourd

⇒ le plus souvent réalisé par l'acheteur, mais :

- proposer un contrat de formation du personnel,
- prévoir un calendrier d'usure des pièces,
- assurer leur disponibilité,
- fournir une documentation technique complète.

5.10. Les normes

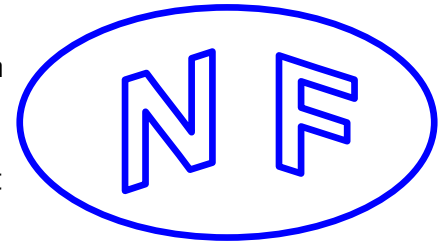
5.10.1. Définition

Prescriptions techniques définissant les produits les plus divers fabriqués et vendus dans le monde entier, et destinées à donner aux utilisateurs le maximum de garanties de sécurité et de qualité.

5.10.2. Caractéristiques

Elles peuvent être :

- **impératives**
⇒ le produit, pour pouvoir être mis en vente devra en respecter toutes les stipulations,
- **facultatives :**
⇒ elles ne sont qu'une recommandation sur la nature et la fabrication du produit.



Elles peuvent avoir un caractère protectionniste.

5.10.3. Les différents types de normes

On distingue trois types de normes :

5.10.3.1. Nationales

- établies par un organisme autochtone,
- elles sont applicables dans le pays même ;
⇒ **pour la France, l'organisme compétent est l'AFNOR.**

5.10.3.2. Communautaires

- établies par le C.E.N. (Comité Européen de Normalisation) et sont :
 - soit créées spécifiquement pour la Communauté,
 - soit une reconnaissance mutuelle d'équivalence entre Etats membres.
⇒ **un produit répondant à ces normes peut être vendu dans la totalité des pays de l'U.E.**

5.10.3.3. Internationales

- créées par l'ISO (International Standard Organisation),
- reconnues par les pays ayant adhéré à cette association ;
⇒ **exemple :**
 - **la sensibilité des pellicules photos exprimées anciennement en « degrés ASA » (American Standard Organisation) et maintenant en « degrés ISO ».**

5.10.4. La marche à suivre

Lorsqu'une entreprise envisagera de vendre un produit sur un marché déterminé, la marche à suivre sera la suivante:

- **se renseigner si la norme française est admise dans ce pays :**
 - ◇ quels sont les justificatifs à fournir pour pouvoir être homologué :
 - certificats d'essais, d'homologation, de contrôle,...
- **se renseigner s'il existe une norme communautaire ou internationale reconnue**

De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

- **si rien n'existe dans ce domaine :**
 - ✧ il lui faudra se conformer à la norme nationale du pays de destination,
 - ✧ mettre son produit en conformité.

Pour l'aider dans cette démarche, elle pourra faire appel à différents organismes.

5.10.4.1.pour se renseigner

- les Chambres de Commerce et d'Industrie françaises à l'étranger,
- les laboratoires d'essais français :
 - Laboratoire National d'essais,
 - Laboratoire Central des Industries Electriques,
 - Institut National de Recherche Chimique Appliquée,
 - Centre Scientifique et Technique du Bâtiment),...
- l'AFNOR (Association Française de NORmalisation,
- NOREX :
 - qui centralise la collection tenue à jour de toutes les normes étrangères.

5.10.4.2.pour adapter son produit

- la COFACE :
 - qui garantit des financements dans le cadre de l'assurance prospection,
- l'ANVAR (Agence Nationale pour la Valorisation de la Recherche) :
 - qui peut fournir des primes à l'innovation.

5.11. Cas particulier de l'U.E.

Les normes des Etats membres devront disparaître progressivement dès lors qu'une norme européenne existe.

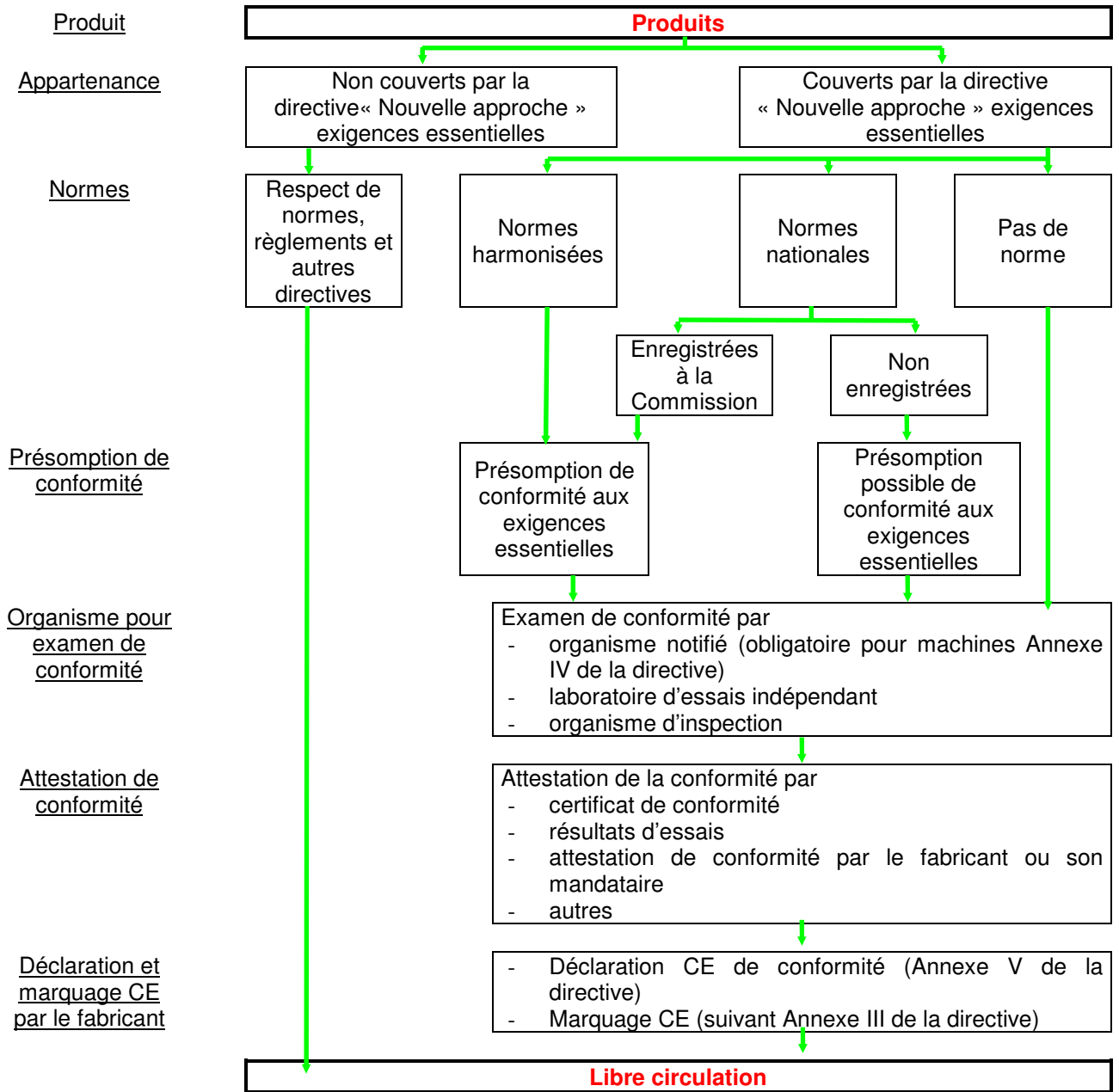
- des directives communautaires,
 - ayant trait à la sécurité des personnes ou de l'environnement,définissent les exigences essentielles des produits :
 - celles-ci peuvent être conformes :
 - ✧ aux normes européennes si elles existent,
 - ✧ aux normes des Etats membres.
- elles conduisent depuis le 01/01/95,
 - pour les produits concernés répondant à ces directives,à l'application d'un marquage « CE » permettant leur libre circulation dans l'U.E.

⇒ attention ce marquage n'implique pas la conformité à une norme européenne,

⇒ chaque Etat membre peut demander un examen de conformité à ses propres normes.

De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

Schéma du processus de certification:



(Source: ??)

-:-:-:-:-

L'ETABLISSEMENT D'UNE OFFRE A L'EXPORTATION

(D'après « Vendre à l'étranger », G.A. SCHMOLL, Ed. JUPITER, et « Exporter », Ed. FOUCHER)

6. LES COMPOSANTES DE L'OFFRE

L'offre est la proposition de faire « une certaine action sous certaines conditions ».
Elle représente la position de départ du vendeur et sert de base à toute négociation future.

6.1. *Ses spécificités*

6.2. *La politique de prix*

6.2.1. Les objectifs de prix

6.2.1.1. *Objectifs ramenés à l'entreprise*

6.2.1.2. *Objectifs ramenés aux marchés*

6.2.2. Les stratégies de prix

6.3. *Le chiffrage du prix exportation*

6.4. *Les éléments de prix à retenir pour le chiffrage*

6.4.1. Le prix de revient (PR)

6.4.2. Les frais fixes d'exportation (FFE)

6.4.2.1. *Majoration à un taux standard*

6.4.2.2. *Majoration à taux différenciés*

6.4.2.3. *Calcul de la marge brute*

6.4.3. Les frais d'exploitation du marché (FEM)

6.4.3.1. *Les frais courants*

6.4.3.2. *Les frais uniques*

6.4.4. Les frais spéciaux d'exportation (FSE)

6.5. Les méthodes de calcul

6.5.1. La méthode progressive

6.5.1.1. Le prix du marché est égal au prix de l'offre

6.5.1.2. Le prix du marché est supérieur au prix de l'offre

6.5.1.3. Le prix du marché est inférieur au prix de l'offre

6.5.2. La méthode à rebours

6.6. Les éléments de l'offre

6.7. Les clauses de révision de prix

La formule standard est :

$$P_1 = P_0 [a + m (M_1 / M_0) + l (L_1 / L_0)]$$

dans laquelle:

- P₁ = prix final (au moment de la livraison)
 - P₀ = prix initial (celui de l'offre ou du contrat)
 - a = partie fixe (en %)
 - m = part de matières (en %)
 - M₀ = coût initial des matières
 - M₁ = coût final des matières
 - l = part de main-d'œuvre (en %)
 - L₀ = coût initial de la main-d'œuvre
 - L₁ = coût final de la main-d'œuvre
- (a + m + l = 100 %)
-

6.8. La clause d'arbitrage

6.9. Les conditions de livraison

7. LES INCOTERMS

7.1. Généralités

7.2. Classement

**De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours**

7.3. Répartition des coûts selon l'Incoterm choisi

Incoterm	Sigle	Emballage	Chargement (camion, wagon) Empotage (conteneur) en usine ou entrepôt départ	Acheminement (au port, à l'aéroport, à la plate-forme de groupage, au terminal)	Formalités douanières export	Passage portuaire, aéroportuaire, plate-forme de groupage, terminal départ	Transport principal	Assurance transport	Passage portuaire, aéroportuaire, plate-forme de groupage, terminal arrivée	Formalités douanières import Droits et taxes	Acheminement en usine ou entrepôt arrivée	Déchargement en usine ou entrepôt arrivée	VD (Vente départ) VA (Vente arrivée) M (Maritime) T (Terrestre) P (Polyvalent)
A l'usine... lieu convenu	EXW= Ex Works	Oui	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	VD / P
Franco transporteur... lieu convenu	FCA= Free carrier	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	VD / P
Franco le long du navire... port d'embarquement convenu	FAS= Free Alongside ship	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	VD / M
Franco bord. port d'embarquement convenu	FOB= Free on board	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	Non	Non	VD / M
Coût et fret... port de destination convenu	CFR= Cost and Freight	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	Non	VD / M
Coût, assurance et fret...port de destin. convenu	CIF= Cost, Insurance, Freight	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	VD / M
Port payé jusqu'à... lieu de destin. convenu	CPT= Carriage paid to	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	Non	VD / P
Port payé, assurance comprise jusqu'à..	CIP= Carriage and Insurance Paid	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	VD / P
Rendu au pont de livraison convenu, marchandise déchargée.	DAT Delivered at terminal	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	VA / M
A destination au point de livraison convenu, non dédouané non déchargé	DAP Delivered at place	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	VA / P
Rendu droits acquittés.. lieu de destin. convenu	DDP Delivered Duty Paid	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	VA / P

(Source: d'après ??, Export Club Meaux)

7.4. Remarques

7.4.1. Lieux

7.4.2. Calcul de l'Incoterm CIF et de l'assurance maritime

Dans l'Incoterm CIF, le vendeur a l'obligation de souscrire une assurance couvrant les marchandises pour une valeur CIF + y % (souvent 10 %).

$$\text{CIF} = \frac{\text{CFR}}{1 - (t \times 1,y)}$$

$$\text{Assurance} = \text{CIF} - \text{CFR}$$

7.4.3. Choix de l'unité payante

7.4.4. Règle du « Payant pour »

7.5. Exemple de calcul d'un prix de vente

7.5.1. Données

Exportation de pièces détachées industrielles vers les U.S.A. (Saint Louis), au départ de Meaux.

- ❑ Matériel logé dans une caisse bois :
 - poids brut : 400 kg
 - dimensions hors tout : L = 1,25 m, l = 0,91 m, H = 0,64 m
- ❑ Prix de revient de la marchandise : 30 000 EUR
- ❑ Frais fixes d'exportation : 10 % du PR
- ❑ Frais d'exploitation de marché : 1 000 EUR
- ❑ Marge souhaitée : 10 % du PR
- ❑ Frais spéciaux d'exportation :
 - stockage, emballage : 2 % du PR
 - transport :
 - depuis entrepôts Meaux jusqu'à transporteur GARONOR : 100 EUR / tonne
 - pré-acheminement jusqu'au Havre : 200 EUR / tonne
 - frais de mise à FOB Le Havre : 250 EUR / tonne
 - frais de passage en douane : 26 EUR
 - fret Le Havre / New York : 860 EUR / tonne, m³⁽¹⁾
 - assurance maritime : 0,3 % de 110 % de CIF⁽²⁾
 - déchargement : 120 EUR / tonne
 - douane à l'arrivée : 25 % de CIF
 - post-acheminement jusqu'à St Louis : 400 EUR / tonne

(¹) ou « 860 EUR / tonne cubique » ou « 860 EUR / unité payante »

(²) ou « 0,3 % de CIF + 10 % »

**De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours**

7.5.2. Calcul des prix aux principaux Incoterms

Prix de revient :		30 000
Frais fixes d'exportation :		3 000
Frais d'exploitation de marché :		1 000
Stockage, emballage :		600
Marge :		3 000
	Prix « EXW » Meaux :	37 600 €
Transport depuis entrepôts Meaux jusqu'à transporteur GARONOR :		
	100 x 0,4 T =	40
	Prix « FCA » GARONOR ⁽³⁾ :	37 640 €
Pré-acheminement jusqu'au Havre :	200 x 0,4 T =	80
Frais de passage en douane export :		26
	Prix « FAS » LE HAVRE :	37 746 €
Frais de mise à FOB :		100
	Prix « FOB » LE HAVRE :	37 846 €
Fret maritime ⁽⁴⁾ :		
	860 x 0,4 T = 344	
	860 x 0,728 m ³ = 626	626
	Prix « CFR » NEW YORK :	38 472 €
Assurance maritime :	[38 472 / [1 - (0,003 x 1,1)]] - 38 472 =	128
	Prix « CIF » NEW YORK :	38 600 €
Déchargement à NEW YORK :	120 x 0,4 T =	48
	Prix « DEQ » NEW YORK :	38 648 €
Douane à l'arrivée :	38 600 x 25 % =	9 650
Post -acheminement :	400 x 0,4 T =	160
	Prix « DDP » SAINT LOUIS :	48 458 €

8. L'APPEL D'OFFRES

8.1. Pourquoi un Appel d'Offres ?

Pour l'émetteur, l'Appel d'Offres présente plusieurs avantages par rapport à une simple demande de prix:

- mise en concurrence des fournisseurs,
- plus de choix parmi des fournisseurs plus nombreux,
- meilleur rapport qualité/prix,
- pas de travail de recherche des fournisseurs,
- meilleure transparence des transactions,
- etc...

8.2. Les formes d'Appel d'Offres

Essentiellement deux formes :

- « ouvert » :
 - ✧ a une large diffusion, paraît dans la presse
 - ✧ n'importe quel fournisseur peut répondre
- « restreint » :
 - ✧ les fournisseurs doivent obligatoirement répondre à certains critères pour pouvoir participer (nationalité,...), en fonction de l'organisme émetteur ou du financement.

8.3. Comment se procurer un Appel d'Offres ?

Différentes possibilités existent pour se procurer un Appel d'Offres :

- si l'entreprise travaille déjà sur le marché :

⁽³⁾ Hors frais de passage en douane. Ceux-ci, 26 EUR, seraient à rajouter dans le cas d'une vente FCA.

⁽⁴⁾ Voir ci-dessus « Choix de l'unité payante »

De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours

- si l'entreprise n'est pas implantée :
 - ✧ son représentant est informé de la parution et lui procure le cahier des charges,
- elle peut être informée de la parution :
 - * par la presse (locale ou internationale),
 - * par les services de l'Ambassade de France,
 - * par le C.F.C.E.,...

8.4. Comment se décompose un Appel d'Offres ?

Un dossier d'Appel d'Offres est en général composé de deux parties :

- la partie administrative,
- la partie technique.

8.4.1. La partie administrative

Elle mentionne :

- le nom de l'organisme émetteur
 - ✧ Aqaba Railways Corp.,
 - ✧ Ministère de l'agriculture de.....,
- le nom de l'organisme financier
 - ✧ BIRD, F.E.D.,...
- l'objet de l'Appel d'Offres
 - ✧ Fourniture de 60 wagons trémies à boggies pour transport de phosphate,...
- les contraintes de présentation de l'offre
- les mentions obligatoires
 - ✧ certifier « pas d'Afrique du Sud »,
 - ✧ mentionner un prix pour paiement cash,
 - ✧ proposer un prix avec crédit,...
- les à-côtés de la fourniture
 - ✧ formation, pièces de rechange,...
- les conditions financières
 - ✧ montant des acomptes, du solde,...
- le montant et la validité des différentes cautions à mettre en place:
 - ✧ de soumission,
 - ✧ de restitution d'acomptes,...
- la date limite de remise des offres ainsi que le lieu de remise

De la conception à la réalisation d'un projet export

Plan de Cours

- les modalités de remise des plis
 - ✧ double enveloppe cachetée, l'enveloppe intérieure portant la mention « Appel d'Offres n°..., à ouvrir le... », le tout adressé à....
- les modalités d'ouverture des plis
 - ✧ en public: tel jour à telle heure
 - ✧ en privé

8.4.2. La partie technique mentionnant

- les spécifications techniques du matériel
 - ✧ conformité à des normes, compatibilité
- les spécifications de l'environnement d'utilisation
 - ✧ acheminement du phosphate de la montagne au port
 - ✧ voie métrique, pente x%, dévers y%
 - ✧ mode de chargement et de déchargement
- les impératifs et restrictions de fourniture de matériels
 - ✧ utilisation obligatoire de boggies de type "Schaeffer"
 - ✧ pas de matériel sud-africain

8.4.3. Autre

Fréquemment, l'appel d'Offres prévoit que le soumissionnaire pourra présenter une variante de son choix, représentant une amélioration par rapport au modèle de base.

8.5. Exécution pratique

8.5.1. Retirer le cahier des charges

Moyennant le paiement du prix prévu (Agent, PEE, Commercial de la Société,...)

- lire attentivement le cahier des charges
- confier la partie technique au Bureau d'Etudes
- voir si les polices COFACE de l'Entreprise garantissent une couverture suffisante pour le traitement du dossier

8.5.2. Préparer l'offre

Etablir le prix de vente en incluant une marge de manœuvre, le coût des cautions, les primes COFACE, un % pour aléas,...

Dans la pratique, cela se fait toujours au dernier moment, car :

- personne n'est prêt
- les délais qui semblaient très longs au départ se sont brutalement « rétrécis ».

8.5.3. Demander la mise en place de la caution de soumission

Toujours au dernier moment pour éviter les fuites.

8.5.4. Envoyer l'offre

- à l'agent, qui retirera la caution et remettra le dossier
- par l'intermédiaire d'une entreprise de courrier rapide
- par le commercial de l'entreprise (prévoir une agrafeuse, du scotch, de la cire,...)

8.5.5. Assister ou se faire représenter à l'ouverture des plis

Permet de connaître les concurrents et leurs prix.

8.6. Après l'ouverture

8.6.1. Si l'offre est trop élevée

- rejet pur et simple
- dossier terminé
 - ➔ en tirer un enseignement pour les Appels d'Offres suivants
 - ➔ en tirer une meilleure connaissance de la concurrence

8.6.2. Si l'offre est parmi les meilleures

- convocation du soumissionnaire avec demande de clarification sur certains points techniques ou financiers
- réunions pour négociations
 - ➔ « que pouvez-vous faire en plus? vos concurrents prévoient ..., pouvez-vous le faire? »
- remise en forme de l'offre selon certains critères
- « appel du pied » des différents partenaires
- négociation des conditions financières:
 - ✧ acompte à la signature du contrat
 - ✧ acompte aux approvisionnements
 - ✧ solde à la livraison
 - ✧ retenue de garantie (s'arranger dans la mesure du possible pour la faire remplacer par une caution)
- négociation des pénalités de retard,...

8.6.3. Signature du contrat

- mise en place des cautions prévues (de remboursement d'acomptes, de bonne exécution,..)

8.7. Augmentation des chances

8.7.1. Si l'Entreprise est déjà implantée sur le marché

Son agent a déjà été testé :

- on sait qu'un Appel d'Offres est en cours de rédaction
- l'agent est en liaison avec l'organisme émetteur et va pouvoir faire entrer dans le cahier des charges un certain nombre de données techniques propres à notre matériel.

8.7.2. Si l'Entreprise n'est pas implantée

Nous sommes contactés par un certain nombre d'agents éventuels peu avant l'émission de l'Appel d'Offres.

- les rencontrer, les sonder si possible sur place pour voir leur niveau de relation (nous font rencontrer des décideurs,...)
- connaissance des spécifications avant, des points essentiels pour l'acheteur, de ses désirs,..;
- l'offre sera faite en conséquence.

8.7.2.1. l'offre paraît dans la presse

- se renseigner auprès du PEE pour l'obtenir, et se faire communiquer, le nom des agents éventuels, puis retour au cas précédent.

9. LES CAUTIONS

9.1. Définition

C'est un engagement par lequel un organisme (le plus souvent une banque) s'engage pour le compte d'un exportateur, dans le cadre de marchés conclus ou à conclure, à verser à un importateur une somme donnée, en cas de non exécution par l'exportateur d'une de ses obligations.

9.2. Généralités

La caution répond aux soucis contradictoires de l'importateur et de l'exportateur :

- pour l'importateur :
 - ✧ → c'est la matérialisation de la garantie d'une bonne exécution de la prestation par le vendeur.
- pour l'exportateur :
 - ✧ → c'est un engagement de mener à bien la tâche pour laquelle il s'engage, en évitant une immobilisation de fonds.

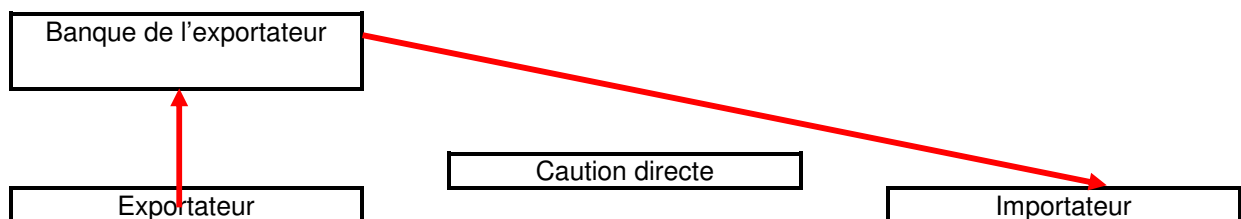
La banque est rémunérée par une commission en contrepartie de ce service.

9.3. Le mécanisme

L'exportateur demande à sa banque d'émettre un document par lequel celle-ci s'engage à verser à l'importateur une somme d'argent définie au contrat, dès constatation par l'importateur de l'inexécution de l'obligation par l'exportateur.

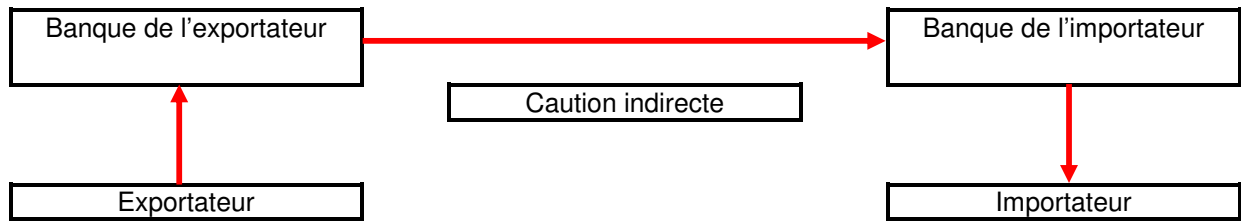
⇒ **les cautions sont établies la plupart du temps « à première demande ».**

- la banque paye sans avoir à examiner le bien fondé de la requête de l'importateur,
- sans demander l'accord de l'exportateur.
- l'exportateur n'a aucun moyen juridique de se prémunir contre une mise en jeu abusive de la caution.
- les cautions peuvent être:
 - ✧ « **directes** » : la banque de l'exportateur fournit directement la caution à l'importateur,
 - * dans la mesure où celui-ci l'accepte,
 - * si une telle pratique est autorisée par la réglementation locale.



De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

- ✧ « **indirectes** » : la banque de l'exportateur mandatera son correspondant à l'étranger, ou la banque désignée par l'acheteur, d'avoir à délivrer la caution.



⇒ la caution est annulée dès que l'événement qui la justifiait est terminé ou a été exécuté.

9.4. Les différentes sortes de cautions

Dans l'ordre chronologique où elles se rencontrent, les différentes sortes de cautions sont :

9.4.1. De soumission

Exigée au moment de la remise des offres dans un Appel d'Offres :

- elle garantit à l'acheteur que l'entreprise retenue ne se désistara pas,
- elle est une preuve de la crédibilité du soumissionnaire.

9.4.2. De restitution d'acomptes

Permet à l'acheteur de récupérer l'acompte versé si l'exportateur n'exécute pas le contrat.

9.4.3. De découvert local

Dans certains cas :

- prestations effectuées à l'étranger avec paiement en monnaie locale,
- embauche de personnel local pour un chantier,...

elle garantit à un banquier local le remboursement, lors du paiement final du marché, des avances qu'il a consenties à l'exportateur français.

9.4.4. De bonne exécution, ou de bonne fin

Elle garantit à l'acheteur que les fournitures ou prestations seront conformes aux spécifications du contrat.

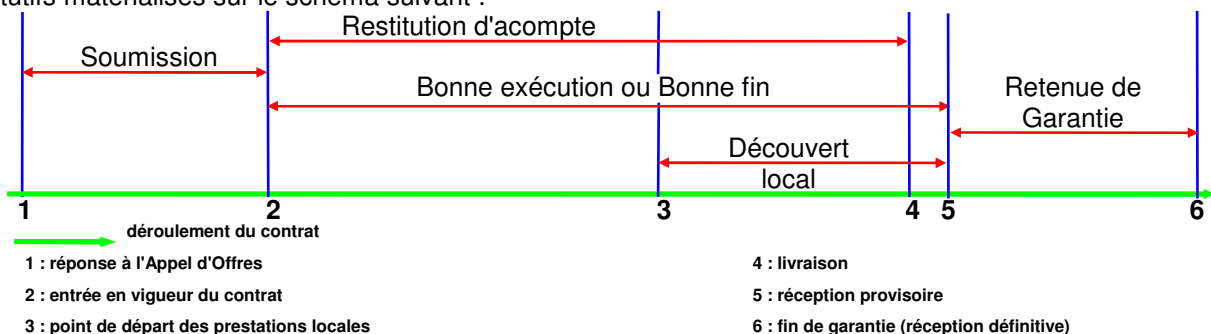
9.4.5. De retenue ou de remboursement de garantie

Permet à l'exportateur d'être payé en totalité du montant du marché dès livraison et réception provisoire des fournitures.

Permet à l'importateur d'être protégé contre tout vice d'exécution pouvant se révéler dans la période de garantie.

9.5. Schéma de mise en place des cautions

Les cautions sont mises en place successivement ou simultanément selon une répartition et des événements constitutifs matérialisés sur le schéma suivant :



9.6. Les risques

Pour la banque :

- insolvabilité de son client au moment de la mise en jeu de la caution.

LE REGLEMENT DES OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

(D'après "Exporter" Ed. Foucher, et "Vendre à l'étranger", G.A. SCHMOLL, Ed. Jupiter)

10. Les paiements

C'est l'aboutissement logique de toute opération commerciale.

Deux notions rentrent en jeu dans les paiements :

- le moyen de paiement (ou support),
- le mode de paiement (ou convention).

10.1. LES MOYENS DE PAIEMENT

10.1.1. Le paiement en espèces

10.1.2. Le paiement par chèque

10.1.3. Le virement bancaire

10.1.4. Les effets de commerce : Traite ou Billet à Ordre

10.1.4.1. la traite

<u>Tireur</u> : Paul Dupont, Paris	<u>Echéance</u> : A vue /. au 30 juin...	<u>Montant</u> : 100 000 €
Contre cette lettre de change.....		
payez la somme de : Cent mille euro		
Acceptation For Adam Smith and Co	Tiré : Adam Smith and Co, New York, USA Domiciliation : City Bank, New York, USA	Aval Smith and Smith Group, USA

10.1.4.2. le billet à ordre (en anglais : I O U, « je vous dois »)

Similaire à la traite, créé par l'acheteur, il peut également être escompté.

<u>Emetteur</u> : Adam Smith and Co, New York, USA	<u>Echéance</u> : A vue /. au 30 juin...	<u>Montant</u> : 100 000 €
Contre ce billet à ordre.....		
je paierai la somme de : Cent mille euro		
Bénéficiaire : Paul Dupont, Paris Domiciliation : City Bank, New York, USA		Aval Smith and Smith Group, USA

10.1.4.3. Nota

10.1.5. Le mandat poste international

10.1.6. Le paiement électronique

10.2. LES MODES DE PAIEMENT

10.2.1. Les paiements anticipés ou concomitants à la livraison

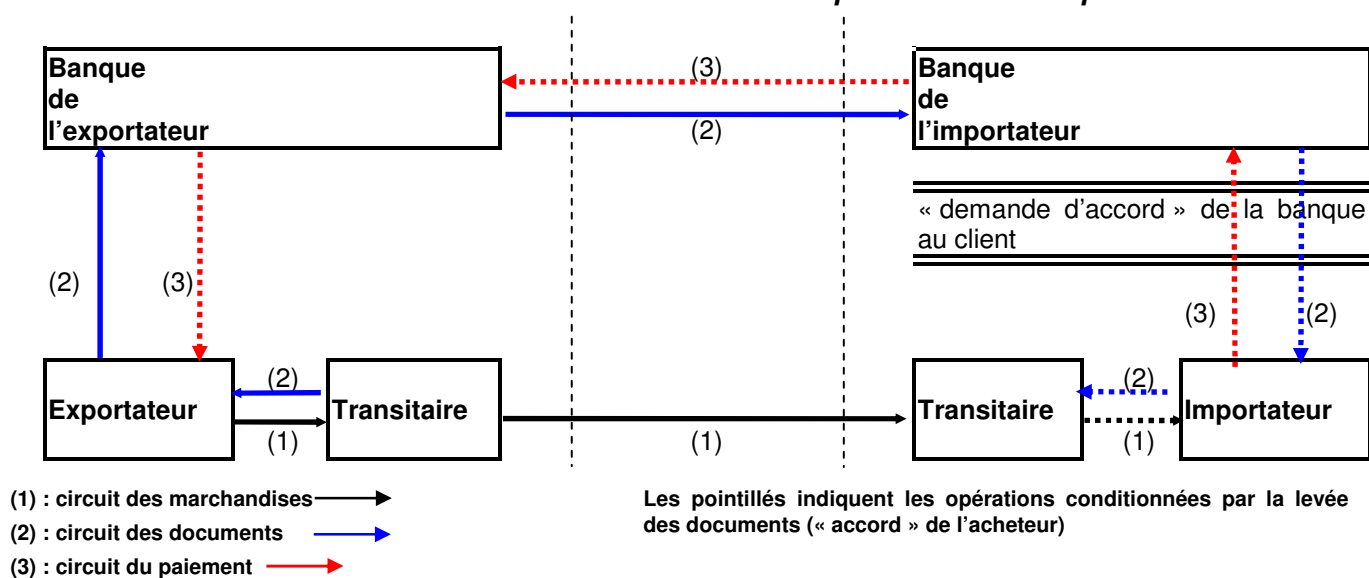
10.2.1.1. Le paiement à la commande

10.2.1.2. La vente contre remboursement

10.2.1.3. Le paiement à réception de facture

10.2.2. Les paiements contre documents

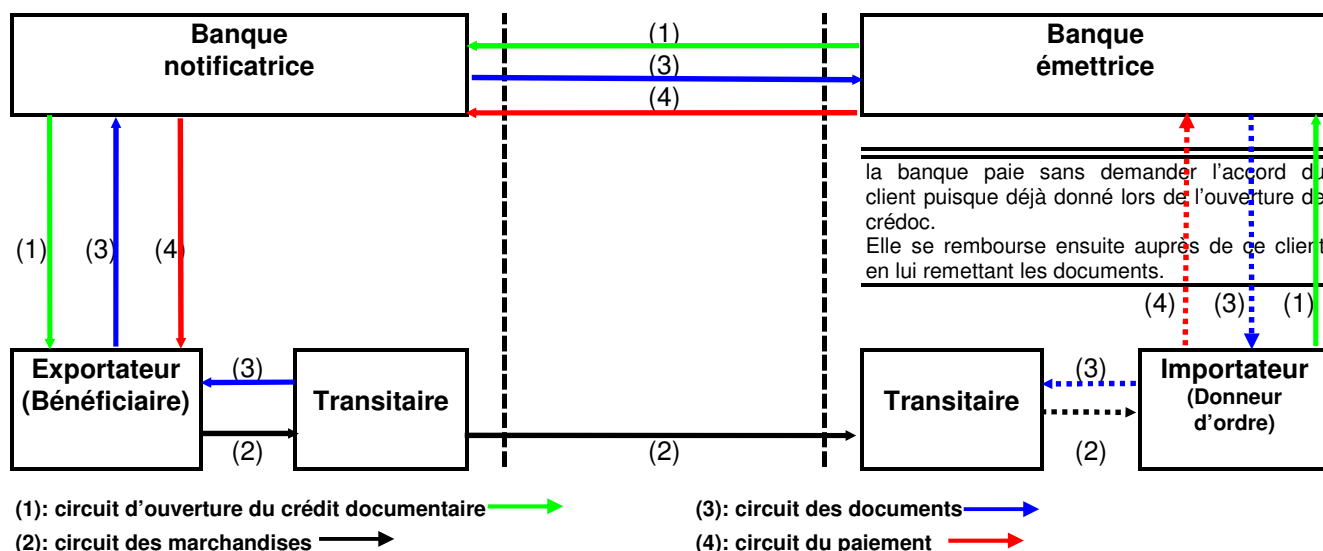
10.2.2.1. Les ventes « documents contre paiement ou acceptation »



10.2.2.2. Le Crédit Documentaire

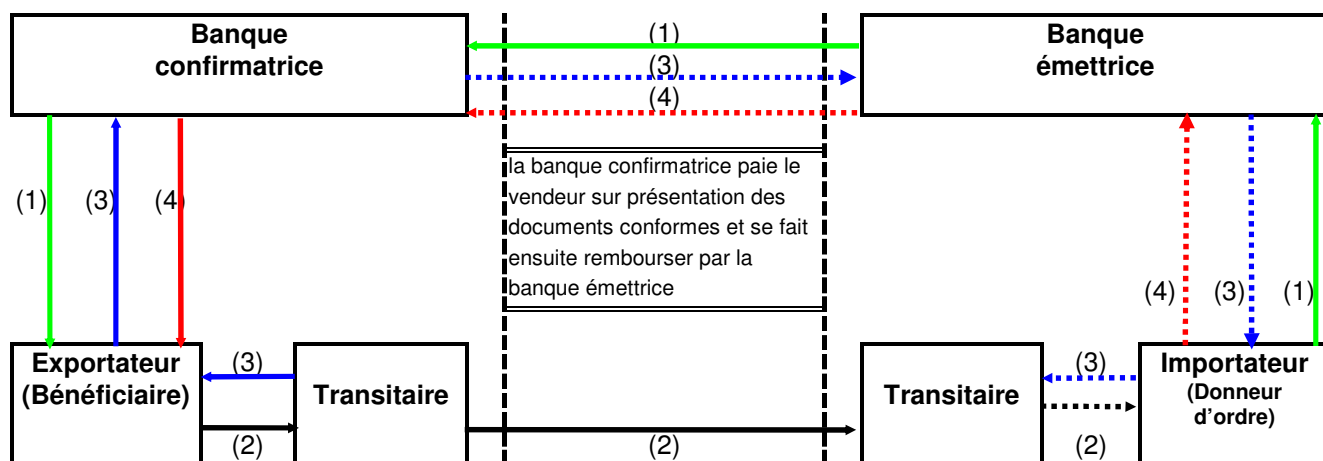
10.2.2.2.1. Définition et mécanisme

C'est un mode de paiement par lequel un acheteur (le **donneur d'ordre**) demande à sa banque (**banque émettrice**) d'ouvrir un crédit (**mise à disposition de fonds**) en faveur d'un vendeur (**bénéficiaire**) par l'intermédiaire d'un correspondant (**banque notificatrice**) dans le pays du vendeur.
Ce crédit n'est disponible qu'après exécution par le vendeur de ses obligations contractuelles, matérialisée par la production d'un certain nombre de documents définis dans l'avis d'ouverture de crédit.



Les pointillés indiquent les opérations spécifiques entre l'acheteur, sa banque et son transitaire après réception des documents et paiement par la banque émettrice

Crédit irrévocable et confirmé

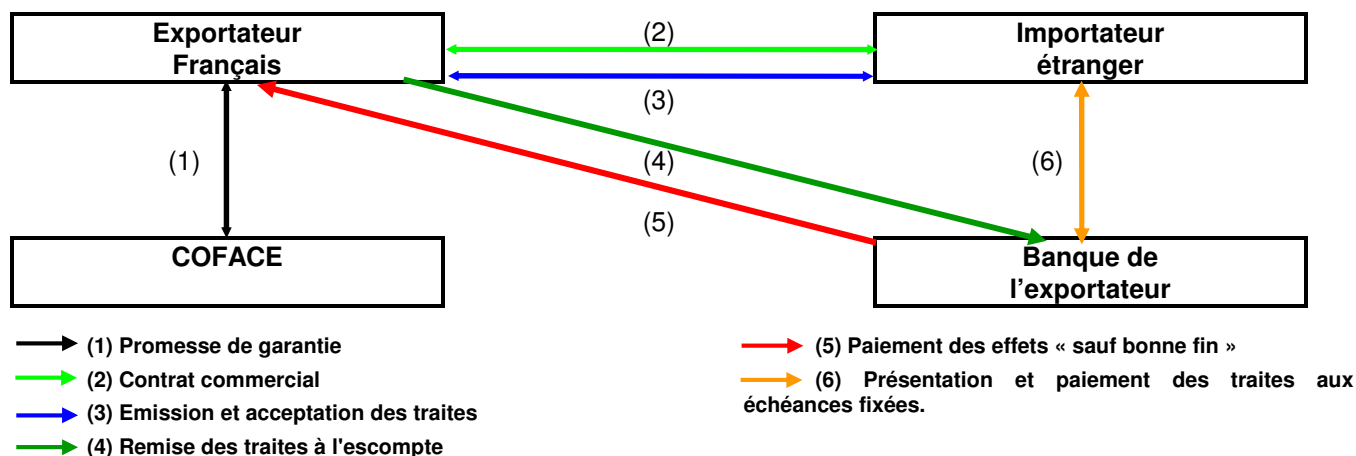


10.2.2.2.2. Les variantes

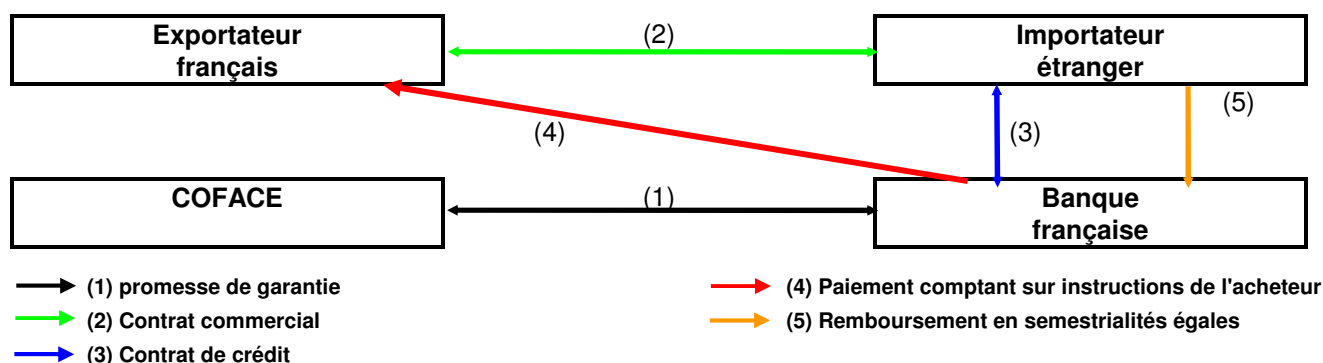
10.2.2.2.3. Utilisation d'un crédit documentaire

10.2.3. Les paiements après la livraison

10.2.3.1. Le crédit fournisseur



10.2.3.2. Le crédit acheteur



10.2.4. Nota Bene

11. LA COMPENSATION

11.1.1. Les principales formes de compensation

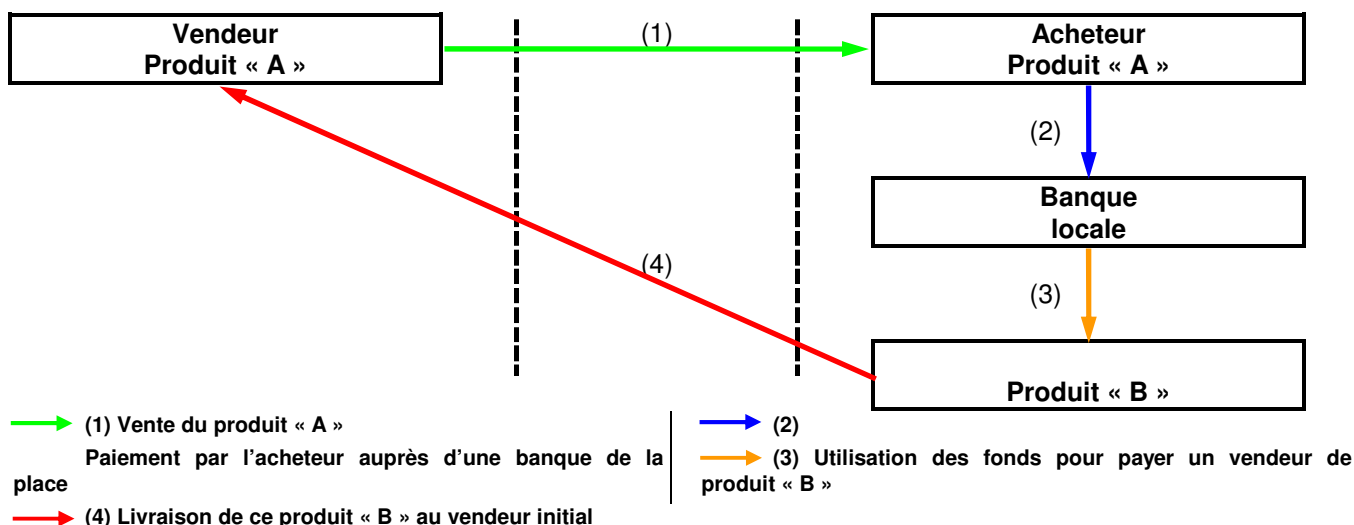
11.1.1.1. Le produit de compensation est étranger à la fourniture principale

11.1.1.1.1. Le troc

11.1.1.1.2. La compensation au sens strict

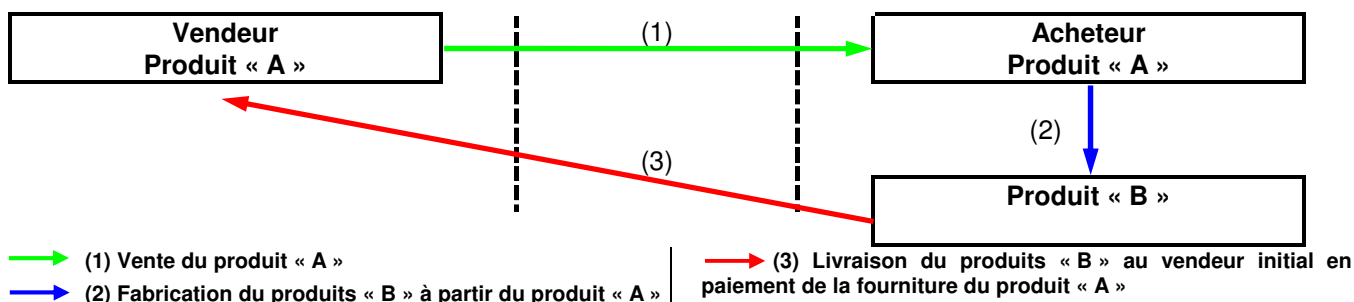
**De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours**

11.1.1.1.3. Le contre - achat



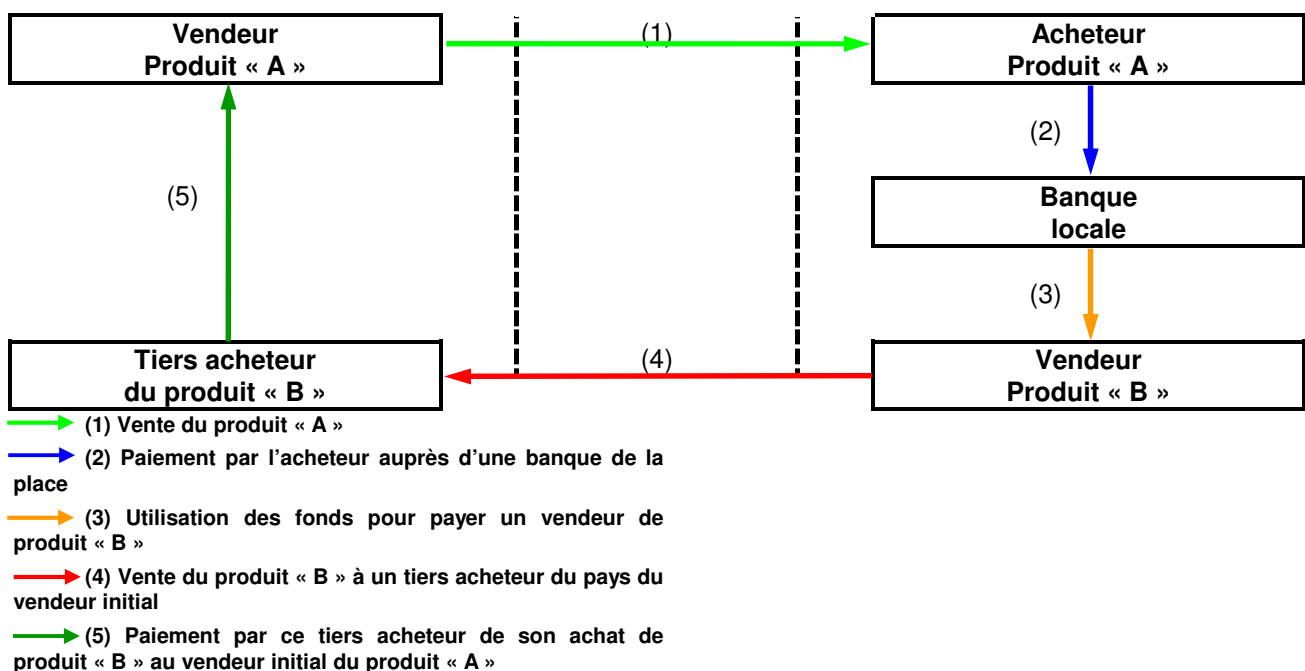
11.1.1.2. Le produit découle de la fourniture principale

11.1.1.2.1. L'achat en retour:

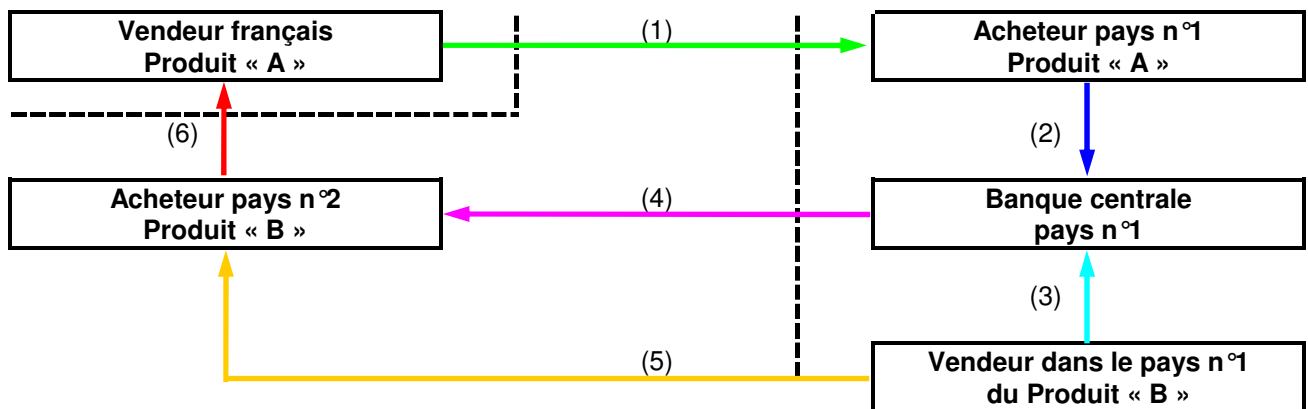


11.1.1.3. Les opérations triangulaires

11.1.1.3.1. Le « tiers acheteur »



11.1.1.3.2. Le switch:



- (1) Vente du produit « A » à un acheteur du pays n°1
- (2) Paiement par l'acheteur du produit « A » en monnaie locale auprès de sa Banque Centrale
- (3) Achat par la Banque Centrale du pays 1 d'un produit « B » destiné à un acheteur d'un pays 2
- (4) Vente par la Banque Centrale du pays acheteur n°1, du produit « B » à un acheteur d'un pays n°2
- (5) Livraison du produit « B » à cet acheteur du pays n°2
- (6) Paiement en devises convertibles au vendeur initial du produit « A » de l'achat du produit « B » par l'acheteur du pays n°2

(Source: d'après « Vendre à l'Etranger » G.A. Schmoll, Ed. Jupiter)

11.1.2. Quelques conseils

11.1.3. Les spécialistes

12. LES FINANCEMENTS

12.1. A court terme

12.1.1. La Mobilisation de Créances nées à court terme sur l'étranger

12.1.2. L'affacturage (ou factoring)

12.1.3. Le forfaitage (ou forfaiting)

12.1.4. L'avance en devise

12.2. A moyen et long terme:

12.2.1. Les crédits acheteurs et fournisseurs (voir ci-dessus)

12.2.2. Le crédit-bail ou leasing

13. LES RISQUES DE CHANGE

13.1. Le change des monnaies

13.2. La transaction commerciale

13.3. Les opérations de change

13.4. Les différentes couvertures du risque de change

13.5. L'arbitrage

13.6. Les couvertures COFACE

13.6.1. L'assurance change Import-Export « Cime »

13.6.2. L'assurance change Négociation « Négo »

13.6.3. L'assurance change Négociation avec intéressement « Négo plus »

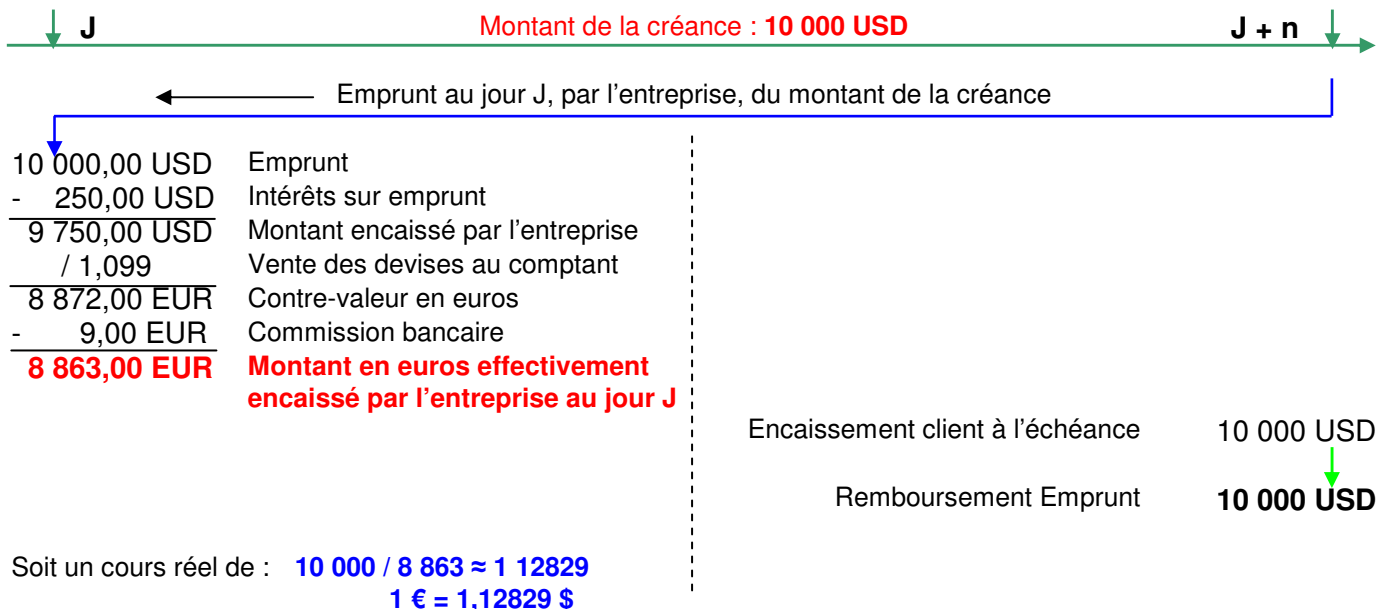
13.7. Les couvertures bancaires

13.7.1. L'avance en devises

Soit une créance de 10 000 USD à 6 mois.

Les données financières en vigueur au jour « J » sont les suivantes :

- Taux d'intérêt de l'eurodollar à 12 mois : 5 % ⇒ **taux « prêteur », la banque prête les devises**
- Cours comptant « acheteur » de 1 € = 1,099 \$
- Commission bancaire sur les opérations de change : 1 ‰



**De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours**

La formule permettant de calculer le montant encaissé en EUR, dans le cas d'une avance en devises est :

$$E = [(D - (D \times (td / 100) \times (n / 360))) / cja] - \text{commissions}$$

dans laquelle :

- E = montant encaissé en EUR,
- D = montant emprunté égal au montant du contrat, les deux en devises,
- td = taux annuel d'intérêt de la devise sur les marchés financiers,
- n = durée de l'opération en jours,
- cja = cours acheteur au jour « J »

13.7.2. La couverture à terme

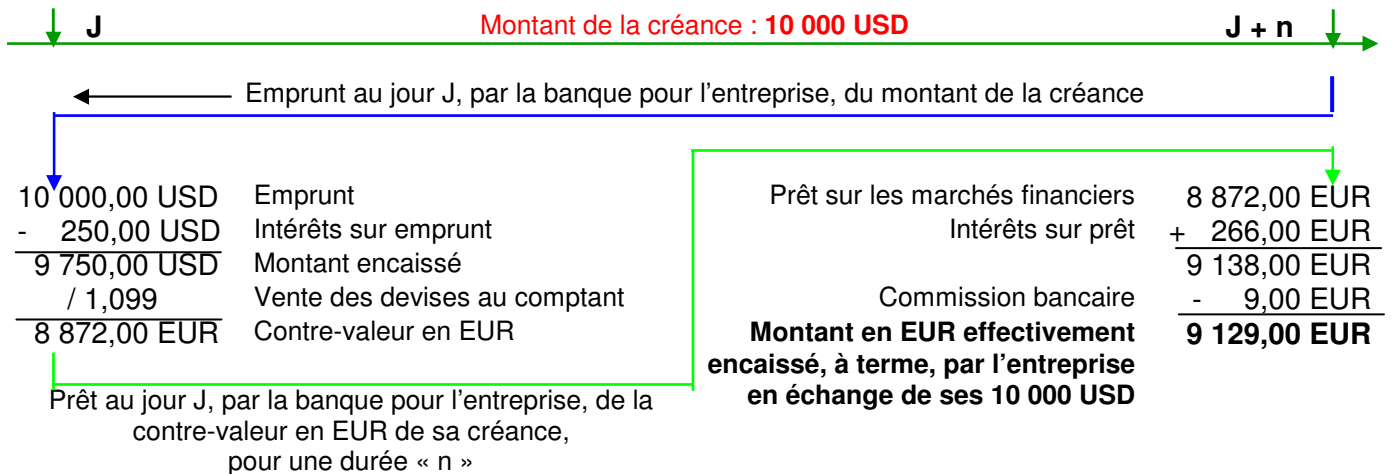
13.7.2.1. La vente à terme

Soit une créance de 10 000 USD à 6 mois.

Les données financières en vigueur au jour « J » sont :

- Taux d'intérêt de l'eurodollar à 12 mois : 5 % ⇒ **taux « prêteur », la banque prête les devises,**
- Cours comptant « acheteur » de 1 € = 1,099 \$,
- Commission bancaire sur les opérations de change : 1 ‰
- Taux du marché monétaire français à 12 mois: 6% ⇒ **taux « emprunteur », la banque emprunte les euros.**

⇒ **Prêts et emprunts sont faits sur les marchés financiers, par la banque pour le compte de l'entreprise.**



Dénouement à l'échéance :

Encaissement client à l'échéance :	10 000 USD
Remise à la banque :	10 000 USD
Encaissement contre-valeur en EUR :	9 129 EUR
Soit un cours à terme de :	10 000 / 9 129 ≈ 1,0954
	1 € ≈ 1,0954 \$

13.7.2.2. L'achat à terme

13.7.2.3. Calcul du cours à terme

Le cours à terme dépend de la différence entre les taux d'intérêt de l'euro et de la devise.
Soit :

- Ct = cours à terme de la devise,
- Cj = cours du jour de la devise,
- tm = taux d'intérêt annuel du franc,
- td = taux d'intérêt annuel de la devise,
- n = durée de l'opération en jours

La formule simplifiée du cours à terme, incluant les commissions bancaires sera donc :

$$Ct = [Cj + (Cj \times \frac{tm - td}{100} \times \frac{n}{360}) - \text{commissions}]$$

13.7.3. Les options de change

13.8. Le choix

L'EXECUTION DES COMMANDES

(D'après « Vendre à l'étranger », G.A. SCHMOLL, Ed JUPITER)

14. La commande

Ce que l'usage appelle « une commande » est un contrat entre :

- l'exportateur
- le client

14.1. Le contrôle et la confirmation de commande

14.2. L'emballage et le marquage

Sécurité du produit	<ul style="list-style-type: none">➤ Protection contre les agressions mécaniques et chimiques➤ Protection contre les agressions climatiques➤ Protection contre le vol et le vandalisme➤ Protection contre les incidents de manutention
Manutention	<ul style="list-style-type: none">➤ Allègements du travail :<ul style="list-style-type: none">• de chargement et de déchargement,• de stockage et de contrôle,• de formalités douanières
Utilisation de l'espace	<ul style="list-style-type: none">➤ Utilisation optimale d'espace disponible➤ Surtout pour les produits à géométrie compliquée
Réglementation	<ul style="list-style-type: none">➤ Respect et observation des règlements concernant :<ul style="list-style-type: none">• le marquage,• l'emballage,des produits dangereux ou fragiles
Rentabilité	<ul style="list-style-type: none">➤ La nature et la forme de l'emballage doivent être choisies :<ul style="list-style-type: none">• en fonction des exigences techniques,• en fonction de l'économie des coûts

15. Le Transport

15.1. Généralités

15.1.1. Le transporteur

15.1.2. Le transitaire

15.2. Les différents types de transport

15.2.1. Le transport ferroviaire

15.2.2. Le transport routier

15.2.3. Le transport fluvial

15.2.4. Le transport maritime

15.2.5. Le transport aérien

15.2.6. Les colis postaux et le courrier rapide

15.3. Le choix du mode de transport

16. Les documents d'exportation

16.1. Généralités




16.2. Les documents de transport

16.2.1. L'attestation de prise en charge FCR (Forwarders Certificate of Receipt)

16.2.2. L'attestation de transport FCT (Forwarders Certificate of Transport)

16.2.3. Le connaissement maritime B/L (Bill of Lading)

16.2.3.1. Les principales mentions

Expéditeur	Sté DUPONT Paris		
Destinataire	A ordre		
Notifier à	SMITH and Co Chicago		
			Ocean Bill of Lading Connaissement maritime N° 1/3
Navire	Port de chargement	Port de déchargement	
S/S Blue Line	Le Havre	New York	
Marques et	Nombre et nature des colis	Poids brut Dimension	
Dupont S.A. 1/2 et 2/2	2 caisses bois contenant :	572 kg 1,72 x 0,87 x 0,35 1,25 x 0,75 x 0,55	
« Net de réserves » ou « Réserves : 1 caisse n° 1/2 endommagée...			
Détail du fret		Connaissement :	
Sur base volume 1,04 m ³ 242 €		Reçu par le transporteur les marchandises comme spécifié ci-dessus, en bon état et conditions apparents, sauf réserves constatées, pour être transportées.....	
Marchandises à bord	Fret	Date et lieu d'émission	
Date : 10/09/n	Prépayé	10/09/n Le Havre	
Signé par : Durand, capitaine	Nombre d'exemplaires originaux	Signature	
	3		

De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours

Les principaux types de connaissance

Désignation	Particularités
Connaissance « reçu pour embarquement »	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Etabli que la marchandise à été reçue dans le port d'embarquement, ➤ Ne confirme pas qu'elle a été embarquée. ➤ Dans certains cas (crédoc,...), on exige un connaissance « embarqué », qui n'est établi qu'une fois la marchandise à bord du navire, ⇒ meilleure garantie d'acheminement.
Connaissance nominatif	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Etabli au nom du destinataire final qui est le seul à pouvoir prendre livraison de la marchandise. ⇒ ce type de connaissance n'est pas endossable.
Connaissance « à ordre »	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Confère au porteur du B/L le droit de réclamer la marchandise. ⇒ ce type de connaissance est transmissible par endos
Connaissance combiné : CTBL (Combined Transport Bill of Lading)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Couvre le transport de la marchandise par des transporteurs successifs ➤ Le transporteur qui a établi le document est responsable des marchandises jusqu'à destination,, sauf mention contraire. ➤ La plupart du temps, on exigera un connaissance "direct", c'est-à-dire ne couvrant qu'un mode de transport.
Connaissance « omnibus » ou de groupage	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Etabli pour un certain nombre de colis voyageant ensemble et devant être remis à plusieurs destinataires dans le port de débarquement. ⇒ couvrant plusieurs propriétaires, il est difficilement négociable.
Connaissance établi par le transitaire (House B/L)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Etabli par le groupeur pour être remis à chaque chargeur objet du groupage.

16.2.4. La lettre de voiture ferroviaire « CIM » (Consignment note « CIM »)

16.2.5. La lettre de voiture routière « CMR » (Consignment note « CMR »)

16.2.6. La lettre de transport aérien « LTA » (Airway Bill « AWB »)

16.3. Les documents commerciaux et administratifs

16.3.1. La facture commerciale

16.3.2. La facture douanière

16.3.3. La facture consulaire

16.3.4. Le certificat d'origine

16.3.5. Les certificats de qualité, de contrôle, d'analyse

16.3.6. Le certificat ou la police d'assurance

16.3.7. Les documents douaniers

De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours

16.3.8. Récapitulatif

Documents de transport	Documents commerciaux et administratifs
<ul style="list-style-type: none">➤ Attestation de prise en charge : « FCR »➤ Attestation de transport : « FCT »➤ Connaissance maritime : « B/L »➤ Lettre de voiture ferroviaire : « CIM »➤ Lettre de voiture routière : « CMR »➤ Lettre de transport aérien : « LTA »<ul style="list-style-type: none">• Master Airway Bill : « MAWB »• House Airway Bill : « HAWB »	<ul style="list-style-type: none">➤ Facture➤ Facture douanière➤ Facture consulaire➤ Certificat d'origine➤ Certificat de qualité➤ Certificat d'analyse➤ Certificat de contrôle➤ Certificat ou police d'assurance➤ Certification ou légalisation➤ Déclaration d'exportation➤ Documents douaniers➤ Lettre de change ou billet à ordre

16.3.9. La lettre de voiture ferroviaire « CIM »

16.3.10. La lettre de voiture routière « CMR » La lettre de transport aérien « LTA »

16.3.11. Le certificat d'origine

16.3.12. Le document douanier « DAU »

17. Les Assurances

17.1. Généralités

17.2. L'intérêt assuré

17.3. L'assurance des transports terrestres

17.4. L'assurance maritime

17.4.1. Etendue de la garantie

17.4.2. Les différents types d'assurance

17.4.3. Les différentes polices d'assurance

LA DOUANE

(Source : d'après divers)

18. Le Commerce Extérieur

18.1. Composition

18.1.1. Les importations

18.1.2. Les exportations

18.1.3. Les transits

18.2. La politique commerciale

18.2.1. Le protectionnisme

18.2.2. Le libre-échange

19. La Douane

19.1. Définition

19.2. Son rôle

19.3. Son organisation

19.3.1. Le personnel

19.3.2. Le matériel et les moyens mis en œuvre

20. Le Dédouanement

20.1. Définition

20.2. Le dédouanement: différents droits et taxes exigibles

20.2.1. Les droits de douane

20.2.2. Le timbre douanier

20.2.3. Les droits « antidumping » ou compensateurs

20.2.4. La T.V.A.

20.3. Autres taxes à l'importation en France

20.4. Le Commissionnaire agréé en douane et le Déclarant en douane

21. Les régimes d'importation et d'introduction

21.1. Définition

21.2. Les marchandise « libérées » et « non libérées »

21.3. La notion de « libre pratique » dans l'U.E.

21.4. La mise à la consommation

21.5. Les régimes économiques

21.5.1. Les entrepôts douaniers

21.5.1.1. de stockage

21.5.1.2. de transformation, ou industriels

21.5.2. Les magasins ou ports francs, les zones franches

21.5.3. Le rembours ou « drawback »

21.5.4. L'Admission Temporaire

22. Les régimes d'expédition ou d'exportation

22.1. Définition

22.2. L'exportation / expédition simple

22.3. L'exportation temporaire

22.4. Le carnet ATA

22.5. Les entrepôts d'exportation

23. Le Transit

23.1. Le transit national

23.1.1. le transit national direct

23.1.2. le transit avec l'extérieur

23.1.3. le transit intérieur

23.2. Les régimes internationaux de transit

23.2.1. le transit international par route (T.I.R.)

23.2.2. le transit communautaire

24. Les franchises douanières

24.1. Les franchises temporaires

24.2. Les franchises définitives

24.2.1. Franchise UNESCO

24.2.2. Franchise voyageurs

24.2.3. Petits envois à caractère non commercial

24.2.4. Biens personnels appartenant à des particuliers

24.2.5. Les transferts d'activités

24.2.6. Franchises en fonction de la nature des marchandises

24.2.7. Marchandises philanthropiques ou destinées à des organismes officiels

24.2.8. Autres franchises

25. Les formalités douanières à l'importation

25.1. La conduite en douane

25.1.1. Transport maritime

25.1.2. Transport aérien

25.1.3. Transport terrestre

25.2. La mise en douane des marchandises

25.3. La remise de la déclaration en détail

25.4. La vérification des marchandises par la douane

25.5. L'enlèvement des marchandises et la remise des documents

25.6. Autres formalités

26. Les formalités douanières à l'exportation

27. Le D.A.U. ou Document Administratif Unique

LA COFACE

28. Généralités

La COFACE est une Société Anonyme de droit privé, à caractère commercial, dotée d'un statut de société nationale.

Elle gère pour son propre compte l'assurance des risques commerciaux ordinaires à court terme, mais elle agit en même temps comme une entreprise nationale chargée de la gestion d'un service public et travaillant de ce fait pour l'Etat.

Le capital social de la COFACE, de 30 millions de francs, est détenu par la Caisse des dépôts et Consignations, le Crédit National, de grandes banques et sociétés d'assurance et la Société Française d'Assurance Crédit.

La COFACE a pour rôle de protéger l'exportateur, tout au long de son opération d'exportation, par un certain nombre d'activités spécifiques:

- Assurance Prospection et procédures dérivées,
- Assurance des risques de fabrication et de Crédit,
- Garanties de Change
- Garantie des Investissements Porteurs d'Exportation (IPEX)
- Garantie du Risque Economique.

29. Assurance prospection

Il s'agit de l'Assurance Prospection étudiée au chapitre « Les aides à l'accès aux marchés extérieurs ».

30. Assurance des Risques de Fabrication et de Crédits

Il s'agit de l'assurance contre les différents risques liés à l'exécution ou au paiement d'un marché conclu avec un acheteur étranger.

30.1. Principes généraux

30.1.1. Définitions

Les garanties délivrées par la COFACE font intervenir un certain nombre d'éléments qu'il importe de définir.

30.1.1.1.A quel stade de l'opération se situe le risque

Du point de vue des risques, deux périodes peuvent être distinguées dans le déroulement d'une opération d'exportation:

- la période pendant laquelle l'exportateur exécute son contrat,
- celle qui suit l'exécution du contrat,

et qui vont déterminer deux types de risques.

30.1.1.1.1.risque de fabrication

Entre le moment où il a reçu commande et celui où il a achevé ses obligations contractuelles, l'exportateur court le risque d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais déjà engagés pour l'exécution du contrat et qui ne pourront pas être récupérés.

30.1.1.1.2.risque de crédit

C'est celui qui prend naissance après l'exécution par le vendeur de ses obligations contractuelles, et qui consiste en un non-règlement total ou partiel de sa créance.

30.1.1.2.Nature du risque

Les événements à l'origine de la réalisation de ces risques peuvent être politiques ou commerciaux.

De la conception à la réalisation d'un projet export

Plan de Cours

30.1.1.2.1.risque politique

Il recouvre les cas de guerre, émeute, révolution ou décision unilatérale d'un gouvernement étranger faisant obstacle à l'exécution du contrat. S'y ajoute la décision du gouvernement français d'interdire l'exportation.

On considère également comme risques politiques les risques suivants:

- Risque catastrophique: interruption du marché par suite d'une catastrophe naturelle: cyclone, inondation, tremblement de terre, raz-de-marée, éruption volcanique,
- Risque de non-transfert: le débiteur, qui a réglé sa dette en monnaie locale, est dans l'impossibilité de procéder à l'achat et au transfert des devises nécessaires au paiement.
- La carence ou le défaut de paiement d'un acheteur public.

30.1.1.2.2.risque commercial

Il concerne les acheteurs privés, et outre leur seule insolvabilité, il recouvre également en ce qui concerne le risque de crédit, leur défaut de paiement prolongé pendant un certain temps.

30.1.1.3.Nature de l'acheteur

La distinction entre risque politique et risque commercial a toute sa valeur en fonction de l'acheteur.

30.1.1.3.1.acheteur privé

Celui-ci peut être poursuivi devant une juridiction de droit commun, et éventuellement mis en faillite.

30.1.1.3.2.acheteur public

De nombreux contrats sont conclus avec l'Etat étranger, ses émanations ou des organismes publics qui ne peuvent être mis en faillite. La garantie du risque commercial ne peut donc être accordée aux opérations conclues avec ces acheteurs puisqu'ils échappent aux recours de droit commun. Tous les risques courus sur un acheteur public sont donc couverts par une extension de la garantie des risques politiques.

30.1.1.4.Qui supporte le risque

Selon les conditions de paiement accordées, le risque ne repose pas sur la même personne. Il convient donc de savoir qui accorde le crédit.

30.1.1.4.1.L'exportateur

Si l'exportateur consent un crédit à son acheteur (crédits fournisseurs ou simples opérations à court terme), c'est lui qui supporte les risques pendant toute la durée du contrat, même s'il mobilise sa créance auprès d'une banque. La COFACE lui délivre alors une garantie de "crédit fournisseur" qui couvre le risque de crédit, mais également de fabrication s'il le souhaite.

30.1.1.4.2.Un organisme financier

Lorsque le crédit est accordé par une banque à un acheteur étranger ("crédit acheteur"), la COFACE délivre à la banque la garantie du risque de crédit. L'exportateur conserve à sa charge le risque de fabrication et doit donc le faire garantir à part s'il le désire.

30.1.2. Conditions de garantie

La couverture est en principe réservée aux exportations de produits français, mais une certaine part de sous-traitance étrangère est admise.

Pour que la garantie soit mise en jeu, l'opération doit respecter la réglementation française et étrangère du commerce international ainsi que les conditions posées par la COFACE.

Enfin, si l'acheteur défaillant conteste le bien-fondé de la créance, l'indemnisation est suspendue tant que les droits de l'assuré n'ont pas été reconnus soit par le débiteur, soit par le juge du contrat.

30.1.3. Indemnisation

Les pertes subies sont indemnisables dans la mesure où elles sont la conséquence directe de la réalisation du risque.

30.1.3.1.Quotité garantie

L'assuré conserve une participation aux risques ==> la COFACE ne garantit qu'à concurrence d'un certain pourcentage appelé "quotité garantie", qui varie selon les types de contrats.

De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

30.1.3.1.1. polices type « crédit fournisseur »

Elle est au maximum de 90 % pour les risques politiques.

Elle est de 85 % pour le risque commercial mais peut être portée à 90 % si le contrat commercial est assorti de la garantie d'une banque agréée par la COFACE.

30.1.3.1.2. polices type « crédit acheteur »

Elle est de 95 % que le risque soit commercial ou politique.

30.1.3.2. Délais constitutifs

L'indemnisation n'intervient qu'à l'issue d'un délai compris selon les contrats entre deux et six mois après l'évènement ayant entraîné la réalisation du risque.

Ce délai se justifie par la nécessité de ne pas confondre avec un sinistre ce qui n'est que l'ajournement de l'exécution d'un marché (risque de fabrication), un défaut de ponctualité de l'acheteur ou un retard dans l'accomplissement des formalités de transfert (risque de crédit).

Le point de départ de ce délai est la « déclaration de menace de sinistre » que doit faire l'exportateur dès qu'il a connaissance que le risque est survenu.

Ce délai est mis à profit par la COFACE pour exercer des interventions précontentieuses, par l'intermédiaire des autorités officielles françaises, auprès des acheteurs étrangers ou de leurs autorités monétaires. Si au terme de ce délai, la situation ne s'est pas débloquée, l'exportateur remplit alors une "déclaration de sinistre" qui lui permet d'être indemnisé.

30.1.3.3. Calcul des indemnités

Elles sont calculées au vu d'un compte de pertes faisant apparaître:

- en cas de sinistre de fabrication: la perte sur le prix de revient des fabrications,
- en cas de sinistre de crédit: la perte sur le prix de vente.

En cas de récupérations éventuelles, celles-ci sont partagées entre la COFACE et l'assuré au prorata des fractions garanties ou non garanties de la créance.

30.2. Les différentes polices

Les polices délivrées par la COFACE présentent des caractéristiques de fonctionnement différentes selon la nature plus ou moins complexe des opérations d'exportation à garantir.

On distingue:

- Les polices globales et d'abonnement,
- Les polices individuelles.

30.2.1. Les polices globales et d'abonnement

30.2.1.1. Polices globales

Elles couvrent l'ensemble du chiffre d'affaires export d'un assuré, à l'exclusion des opérations réglées avant expédition ou payables par crédit documentaire irrévocable et confirmé en France.

Certaines opérations peuvent être exclues de la police, à la demande de l'exportateur, sous réserve que les transactions restant à garantir représentent un montant suffisant et un équilibre satisfaisant des risques.

La durée des crédits est de 180 jours maximum pour les ventes de biens de consommation, et peut atteindre 3 ans pour des biens d'équipement légers.

Il existe différents types de polices globales.

Certaines sont plus particulièrement destinées aux ventes de biens de consommation et de prestations de services dont la durée de crédit n'excède pas 180 jours:

- La police GCP (Globale Commercial Politique): elle permet d'assurer le risque de crédit sur des acheteurs privés sous ses deux aspects commercial et politique, et sur des acheteurs publics.
Des avenants peuvent couvrir le risque de fabrication.
- La police ACS (Assurance-Crédit Simplifiée): elle couvre le risque de crédit sur acheteurs publics et privés.
C'est la plus simple des polices.
- La police PCT (Police Catastrophique Transfert): elle ne couvre que les risques politiques de crédits, à l'exclusion du risque commercial ou de fabrication.

De la conception à la réalisation d'un projet export

Plan de Cours

D'autres concernent les ventes de biens d'équipement légers ou produits en série et les marchés d'études, dont les délais de paiement n'excèdent pas 3 ans:

- La police BE (Biens d'Equipement): elle s'applique aux opérations traitées avec des acheteurs privés ou publics, à moins que l'assuré ne demande l'exclusion de ces derniers.
- La police PGS (Police Globale Service): elle garantit les marchés d'études et d'assistance technique, dont la durée n'excède pas 12 mois, conclus avec des acheteurs privés et publics.

La garantie s'applique à la fois au risque de fabrication et au risque de crédit sans qu'il soit possible de les dissocier.

Une autre catégorie de police globale s'adresse aux banques qui ont consenti un crédit acheteur pour le financement d'exportation de biens d'équipement légers ou des services sur des durées de 1 à 3 ans:

- la police BCA (Banque Crédit Acheteur).

30.2.1.2. La police d'abonnement

Il existe une police d'abonnement, qui constitue un cadre définissant les conditions générales de la garantie, mais qui laisse à l'exportateur le choix des opérations à assurer.

Elle couvre des crédits n'excédant pas 3 ans et est destinée aux entreprises qui vendent des matériels industriels de série ou de demi-série et qui ne désirent pas faire assurer l'ensemble de leurs exportations.

- Il s'agit de la police EA.

30.2.2. Polices individuelles

Pour des opérations de caractère plus complexe que celles précédemment visées, les polices sont délivrées affaire par affaire.

C'est le cas notamment pour les ventes de biens d'équipement lourds ou sur devis, de grands ensembles industriels, les contrats de location ou de crédit-bail, et pour toutes les opérations dont la durée de crédit est supérieure à 3 ans.

Lorsque ces opérations sont financées par crédit acheteur, la police individuelle est délivrée à la banque.

Il existe plusieurs types de polices individuelles:

30.2.2.1.1. En crédit fournisseur

Il existe deux types de polices:

- l'une pour les acheteurs publics: type SP
- l'autre pour les acheteurs privés: type PR

qui peuvent garantir soit le risque politique seul, soit le risque commercial seul, soit les deux risques réunis.

Ces deux types de police peuvent couvrir soit le risque de fabrication seul (F), soit le risque de crédit seul (C), soit les deux réunis (FC).

30.2.2.1.2. En crédit acheteur

Il existe également deux types de polices qui ne couvrent que le risque de crédit:

- l'une pour les emprunteurs publics: type SP
- l'autre pour les emprunteurs privés: type PR

avec couverture conjointe des risques politique et commercial ou de l'un de ces deux risques seulement.

30.2.3. Délivrance des garanties

La très grande majorité des décisions d'octroi des garanties est prise par la COFACE dans le cadre des délégations de décision qui lui sont consenties par le Ministère de l'Economie et des Finances.

Pour les opérations plus importantes, la décision est prise par ce ministère, sur avis d'une instance interministérielle: la Commission des Garanties et du Crédit au Commerce Extérieur.

Si l'opération est financée par un crédit acheteur ou fournisseur d'une durée supérieure à deux ans, la décision porte à la fois sur les conditions de garantie et sur le financement.

Une fois la décision prise, elle est signifiée à l'assuré.

30.2.3.1. Coût des garanties

La garantie est subordonnée au paiement d'une prime auquel s'ajoute des frais d'ouverture de dossier et dans certains cas des frais d'étude ou de surveillance.

Les taux varient en fonction du type de police et des risques assurés.

Il existe également des garanties accessoires au risque de fabrication ou de crédit:

LES CONTRATS

(d'après « Exporter », Ed. FOUCHER)

C'est un document écrit fixant les obligations de chacune des parties.

- 2 sources immédiates de difficultés:
 - ✧ langue de rédaction
 - ✧ droit applicable

Dans la pratique, et le plus souvent, on se contente de :

- l'offre (et/ou la facture proforma)
- la lettre de confirmation (télex, fax,...)
- **danger car**
 - ✧ imprécision,
 - ✧ difficultés en cas de litige
 - ✧ risque de divergence avec le droit, les conventions internationales (U. E.,...)

33. Les éléments juridiques d'un contrat

33.1. Le droit applicable

- Acheteur ou vendeur??
 - ✧ → aucune obligation à priori, chaque droit présente des avantages et des inconvénients.
- Existence d'un droit communautaire :
 - ✧ → le droit communautaire prime sur celui des Etats membres.
- Pas de droit international :
 - ✧ → mais une convention des Nations Unies (rédigée le 11-04-1980, entrée en vigueur le 01-01-88, avec un peu plus de 10 signataires) qui indique des recommandations.

33.2. Que choisir??

- le droit le plus avantageux (dépend en fait de la position de force de chaque partie)
- mais si Acheteur public: le droit du pays le plus souvent.

33.3. Les accords de volontés (ou les différents termes à maîtriser)

- **Protocole d'accord**: document de travail (P.V. de réunion) servant de base au contrat
- **Gentlemen's agreement**: engagement sur l'honneur, écrit, comportant une renonciation à l'application du droit → peu de moyens de pression
- **Accord de principe**: accord cadre soumis à discussions complémentaires ou obtentions d'autorisations
- **Lettre d'intention**: indication d'un objectif, pas d'engagement ferme ⇔ attention
- **Promesse de contrat**: avant-contrat comportant des clauses suspensives
- **Engagement particulier**: sous-contrat portant sur des points précis et intégré dans le contrat final
- **Contrat**: engagement liant les parties

34. Formation du contrat

Un contrat est le résultat d'une offre puis de négociations

34.1. L'offre

34.1.1. Définition

C'est la proposition de faire ou de livrer quelque chose à un tiers.

- Elle est **valable si**:
 - ✧ elle est ferme et constitue un engagement
 - ✧ elle a un objet précis
 - ✧ elle s'adresse à des personnes déterminées
- Elle doit comprendre:
 - ✧ le destinataire
 - ✧ la désignation et la quantité des produits ou services proposés
 - ✧ le prix unitaire ou global, ferme ou révisable
 - ✧ la monnaie, le mode et le moyen de paiement
 - ✧ les conditions et délais de livraison
 - ✧ une date limite de validité
- Elle **sert de base à d'éventuelles négociations** qui devront être confirmées par écrit.

34.1.2. L'écrit

Pas toujours respecté, il est source de garanties supplémentaires, en cas de litige il sert de base aux discussions. Il peut s'agir:

- De conditions générales de ventes: claires, non léonines, dans la langue de l'acheteur
- D'un contrat

Avantages:

- permet de connaître les obligations souscrites
- apporte la preuve de la rencontre des volontés
- permet de préciser sa pensée
- permet les règlements à l'amiable

Un écrit doit comporter une date d'entrée en vigueur, par exemple:

- Soit dès la signature
- Soit après réalisation de certains préalables:
 - ✧ accord des autorités
 - ✧ obtention de licences
 - ✧ obtention d'autorisations de transfert
 - ✧ obtention de l'agrément d'organismes financiers
 - ✧ paiement (réception) des acomptes
 - ✧ etc...

toutes ces conditions sont suspensives

34.2. Intégrer les éléments juridiques et économiques dans un contrat

Un contrat doit prévoir un certain nombre de clauses

34.2.1. Juridiques

34.2.1.1. délai de livraison

- Le point de livraison doit être précise
 - ✧ INCOTERMS
- Le délai doit être défini
 - ✧ point de départ
 - date d'entrée en vigueur du contrat, etc...
 - ✧ nature du délai
 - ferme, révisable, indicatif,...
 - ✧ limite
 - date à partir de laquelle son non-respect entraîne un préjudice pour l'acheteur
 - ✧ ⇔ sanctions prévues
 - pénalités de retard : attention, les limiter
 - résiliation

34.2.1.2. transfert de propriété et de risque

- Transfert de propriété
 - ✧ Il dépend du droit choisit
 - Droit français: accord sur la chose et le prix, variantes selon la nature des biens vendus (ventes en l'état futur,...) possibilités de l'avancer ou de le retarder (clause de réserve de propriété)
 - ✧ Il doit être précisé dans le contrat
- Transfert des risques
 - ✧ Il dépend du droit choisit
 - Droit français: comme le transfert de propriété
 - Ventes internationales: défini par les INCOTERMS

34.2.1.3. garanties légales et contractuelles

- Légales
 - ✧ Garantie du vice caché (droit français)
 - le vice doit:
 - être caché et inconnu de l'acheteur (pas de prix trop bas)
 - rendre la chose impropre à sa destination
 - actions: à entreprendre dans un "bref délai"
 - rédhibitoire --> annulation du contrat
 - estimatoire --> réduction du prix
 - dommages et intérêts

De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

- Contractuelles
 - ✧ Dépend du contrat, de la loi applicable, mais
 - conditions normales d'utilisation
 - uniquement remplacement ou réparation des pièces

34.2.1.4. force majeure

Ne dépend pas du droit français, mais de la jurisprudence

- Nature
 - ✧ tout événement imprévisible, insurmontable, extérieur, qui empêche le débiteur d'exécuter son obligation → à préciser (attention à la grève)
- Preuve
 - ✧ certificats de C.C.I.
- Notification
 - ✧ en principe 10 jours, sinon forclusion
- Effets
 - ✧ report des délais
 - ✧ pas d'incidence sur les prix

34.2.1.5. solution des litiges

(cf. ci-dessous paragraphe III)

34.2.1.6. les cautions

Le contrat devra prévoir les différentes cautions

34.2.2. Economiques

34.2.2.1. objet du contrat

- Définition claire des produits ou services
 - ✧ cahier des charges
 - ✧ ref à une norme, un échantillon, "selon les règles de l'art"
- Modalités de livraison
 - ✧ INCOTERMS
 - ✧ unique ou multiple
 - ✧ emballage, transport
- Services annexes
 - ✧ maintenance, formation, pièces de rechanges
 - ✧ dans le contrat ou en annexe
 - ✧ clair et précis

34.2.2.2. prix et règlement

- Le prix
 - ✧ unitaire ou global
 - ✧ selon quel INCOTERM
- Le règlement
 - ✧ le mode: comptant, à crédit, global ou fractionné
 - ✧ le moyen: crédit acheteur, crédoc, traite,...

De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours

- ✧ si crédit ou règlement fractionné
 - ✧ base, départ, durée, taux, dates d'échéance,...
 - Le lieu de paiement
 - La monnaie de paiement
 - ✧ avantages commerciaux ou financiers
 - ✧ risque de change
 - La révision du prix
 - Les garanties
 - ✧ acomptes
 - ✧ aval, acceptation d'effets
 - ✧ cautions
 - ✧ réserve de propriété
 - ✧ etc...
-

34.3. Résoudre les litiges

34.3.1. Causes des litiges

- Du fait du vendeur
 - ✧ livraison incomplète, non conforme,...(obligation de délivrance)
 - ✧ documents non conformes, tardifs,...
 - ✧ obligations générales non respectées: mauvais emballage, transport, assurance,..
 - ✧ ne pas faire face à l'obligation de garantie
- Du fait de l'acheteur
 - ✧ refus de payer partiel ou total
 - ✧ refus de prendre livraison du bien
 - ✧ refus d'exécuter ses obligations contractuelles

34.3.2. Solution des litiges

- Le compromis
 - ✧ c'est un règlement à l'amiable
- Le recours aux juridictions étatiques
 - ✧ clause d'attribution de juridiction:
 - ➔ désignation du tribunal géographiquement compétent (en général, dans le pays du droit applicable ⇨ doit être précisé et accepté par l'autre partie)
 - ➔ si jugement dans un autre pays ⇨ demande d'exequatur ⇨ difficile, voir impossible sauf existence de conventions internationales bilatérales entre Etats (convention de Bruxelles du 27-09-1968 pour la C.E.E.)
 - ✧ pas de clause d'attribution de juridiction:
 - ➔ droit commun ➔ tribunal du domicile du défendeur

De la conception à la réalisation d'un projet export

Plan de Cours

- L'arbitrage (prévu au contrat ou choisi au moment du litige):
 - ✧ arbitrage "ad hoc": les parties définissent elles-mêmes toute la procédure
 - ✧ arbitrage institutionnel (pour pouvoir y avoir recours, il faut qu'une "clause d'arbitrage" soit insérée dans le contrat) :
 - ➔ par cette clause, les deux parties s'engagent:
 - à faire régler les litiges éventuels par un arbitre,
 - à régler à l'amiable, sur invitation de cet arbitre, les litiges éventuels,
 - à considérer l'arbitrage, ainsi que la décision concernant les frais comme définitifs, en s'interdisant le recours à une juridiction de droit commun.
 - ✧ l'arbitrage étant plus rapide et moins onéreux que les voies de droit normales, la plupart des litiges internationaux sont réglés de cette façon.
 - ✧ en principe la cour d'arbitrage de la C.C.I.
 - La clause la plus courante est celle garantissant l'application du "Code de procédure de la Cour d'Arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale", qui s'énonce:
"Tous les litiges résultant du présent contrat de vente seront réglés définitivement par un ou plusieurs arbitres, conformément au Code d'accommodement et d'arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale".
 - ✧ la C.C.I. tente de régler le litige par la "conciliation", puis, si elle échoue, par la "Cour d'Arbitrage" dont la sentence est sans appel. Si celle-ci n'est pas appliquée, il faut alors saisir les tribunaux pour obtenir l'exequatur ⇒ perte du bénéfice de l'arbitrage
 - ✧ il est conseillé dans la clause d'arbitrage, d'indiquer le lieu choisi par les parties pour l'arbitrage, de préférence le pays du fournisseur, sinon un pays tiers "neutre".
 - ✧ attention à la rédaction: la COFACE examine avec soin les clauses d'arbitrage avant d'accorder sa garantie à un contrat

34.4. Les conseils d'un avocat

De bonnes connaissances juridiques sont nécessaires pour rédiger un contrat ⇒ l'exportateur peut utiliser des contrats types ou faire appel à un avocat spécialisé.

34.4.1. Les contrats types

- Existent dans la plupart des pays (Japon, U.S.A.,...) et pour la plupart des produits
- Inadaptés car généraux
 - ✧ doivent être pris comme le reflet des principales obligations et contraintes juridiques du pays ou des produits
 - ✧ servent de "canevas" à la rédaction d'un contrat "sur mesure"

34.4.2. L'avocat spécialiste

- Assistance dans la rédaction des contrats
 - ✧ connaissance de la portée des engagements pris
- Choix de la loi applicable et du Tribunal compétent
 - ✧ droit français ou étranger
 - ✧ attribution de juridiction
- Assistance judiciaire
 - ✧ Rapports avec l'avocat étranger
- Interventions générales
 - ✧ création de filiale

- ✧ cession de technologie
- ✧ régime fiscal adapté,...

34.5. Le droit communautaire

Droit répressif qui prime sur les droits nationaux.

34.5.1. Généralités

- Issu du Traité de Rome
 - ✧ Interdiction d'établir des entraves réglementaires
 - ✧ Interdiction d'établir des entraves privées
 - ✧ Obligation d'une concurrence loyale
- Il est appliqué par la Commission des Communautés
 - ✧ Siège à Bruxelles
 - ✧ Larges pouvoirs (investigation, vérification dans les entreprises, sanctions)
 - ✧ Contrôlée par la Cour de Justice (Luxembourg)
 - ✧ Se saisit elle-même ou par toute personne lésée, directement ou devant une juridiction nationale
 - ✧ Décisions applicables dans les Etats membres
- Ses principes
 - ✧ posés par les articles 85 à 90 du Traité de Rome
- Les articles 85 et 86:

« **Article 85:**

1) Sont incompatibles avec le Marché Commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises, et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre Etats et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du Marché commun, et notamment ceux qui consistent à:

- a) fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achats ou de vente ou d'autres conditions de transaction;*
- b) limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements;*
- c) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement;*
- d) appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence;*
- e) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.*

2) Les accords ou décisions interdits en vertu du présent article sont nuls de plein droit.

3) Toutefois, les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables:

- à tout accord ou catégorie d'accords entre entreprises;*
- à toute décision ou catégorie de décisions d'associations d'entreprises et*
- à toute pratique concertée ou toute catégorie de pratiques concertées*

qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans

- a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs,*
- b) donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence ».*

« **Article 86:**

De la conception à la réalisation d'un projet export

Plan de Cours

Est incompatible avec le Marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre Etats membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le Marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci.

Ces pratiques abusives peuvent notamment consister à:

- a) imposer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction non équitables;*
- b) limiter la production, les débouchés ou le développement technique au préjudice des consommateurs;*
- c) appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence;*
- d) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires, qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats. »*

34.5.2. Les domaines d'application

34.5.2.1. Les ententes et les accords (article 85)

Toute entente ou pratique concertée, susceptible de porter atteinte à la concurrence et affectant le commerce entre Etats membres est interdite. La forme juridique de l'accord importe peu.

- Accords interdits
 - ⇒ fixation de prix imposés ou indicatifs, rabais de fidélité
 - ⇒ limitation ou contrôle de production, de débouchés
 - ⇒ entente sur les prix, répartition de marchés, de sources d'approvisionnement,
 - ⇒ conditions discriminatoires envers les partenaires
 - ⇒ contrats liés (approvisionnement obligatoire d'un licencié d'un brevet auprès du donneur de licence)
- Accords autorisés
 - ⇒ coopération entre P.M.E. / P.M.I. ou grandes entreprises
 - ⇒ marque commune aux entreprises d'une profession
 - ⇒ sous réserve, distribution exclusive ou sélective
- Le contrat de distribution exclusive
 - ⇒ protection territoriale absolue interdite
 - ⇒ doit avoir un caractère économique bienfaisant
 - ⇒ doit assurer un meilleur service ou un meilleur profit aux utilisateurs
 - ⇒ ne doit pas éliminer la concurrence
 - ⇒ peut contenir des restrictions si indispensables
 - ⇒ peut contenir une clause de non concurrence
 - ⇒ peut interdire la publicité/promotion hors du territoire concédé
 - ⇒ peut obliger à des achats minimum
 - ⇒ peut obliger à vendre sous la marque et prescription du fabricant
 - ⇒ peut obliger à des actions de pub/promo, formation
- Le contrat de distribution sélective
 - ⇒ les critères de sélection des distributeurs doivent être
 - objectifs
 - qualitatifs
 - relatifs à la qualification professionnelle :
 - du revendeur
 - de ses installations
 - de son personnel
 - uniformes pour tous les revendeurs
 - non discriminatoires

De la conception à la réalisation d'un projet export

Plan de Cours

- Les accords de spécialisation
 - ⇒ autorisés s'ils permettent une rationalisation de la production
 - ⇒ clauses de restrictions de concurrence autorisées:
 - accord de tous les membres pour une spécialisation
 - livraison minimale à chaque membre
 - fourniture préférentielle
 - distribution exclusive aux membres
 - stock minimal
 - SAV exclusif

34.5.2.2.L'abus de position dominante (article 86)

La position dominante n'est pas prohibée, mais seulement les abus qui portent atteinte à la libre concurrence ou à la libre circulation des hommes, des marchandises et des capitaux.

- Sont interdits
 - ⇒ prix d'achats ou de vente imposés de façon directe ou indirecte
 - ⇒ limite de production, de débouchés, d'amélioration technique préjudiciable au consommateur
 - ⇒ refus de vente ou de contracter
 - ⇒ concentrations d'entreprises qui entravent la concurrence
- Les concentrations de grandes entreprises doivent être autorisées par la Commission
- Les monopoles d'Etat ont dû être aménagés

34.5.2.3.La propriété industrielle

- Les brevets
 - ⇒ l'inventeur a le droit exclusif de première mise en circulation
 - ⇒ il ne peut s'opposer à l'importation d'un produit fabriqué sous son brevet dans un autre Etat membre
 - ⇒ le licencié peut s'intéresser à des techniques concurrentes
- Les marques
 - ⇒ le droit de marque ne doit pas empêcher la libre circulation des marchandises
 - ⇒ la restriction d'utilisation relève de l'art. 85
- Le savoir-faire
 - ⇒ la cession de savoir-faire ne doit pas conduire à :
 - la fixation d'un prix de vente
 - la non exportation
 - l'achat de produit du commerce au seul concédant
- La propriété littéraire et artistique
 - ⇒ un auteur ne peut pas empêcher l'entrée dans un Etat membre de produits vendus par lui-même dans un autre Etat membre
 - ⇒ il peut s'opposer pour un produit venant d'un Etat non communautaire
- Les produits agricoles
 - ⇒ les pratiques non prévues par la P.A.C. peuvent relever de l'Article 85
- Les transports
 - ⇒ les règles de libre concurrence (art. 85) s'appliquent à tous les transports.

34.6. Quelques contrats types

"LE" contrat type, du fait de la diversité des pays, des droits et des coutumes n'existe pas, et ceux qui sont publiés ne sont qu'une base de discussion.

Les contrats types qui suivent sont à considérer comme un catalogue des principaux points à étudier avant d'établir un contrat définitif.

Lorsque des conventions existent, il est préférable de s'y référer car elles peuvent servir de base en cas d'interprétation (convention des Nations Unies sur les contrats de vente), ou permettre des simplifications (la convention de Bruxelles de 1968 autorise l'application des décisions de justice dans tous les Etats membres. Dès l'instant où le contrat devient complexe, le recours à un avocat s'avère nécessaire.

34.7. Le Contrat de maintenance

Les principales clauses porteront sur:

- Objet
- Début du contrat
- Durée
- Principes de base :
 - ⇒ Temps de disponibilité opérationnelle
 - ⇒ Temps d'indisponibilité opérationnelle
 - ⇒ Temps contractuel d'utilisation
 - ⇒ Temps réel d'utilisation
 - ⇒ Cas de faible utilisation
- Conditions d'utilisation
- Livre de bord
- Conditions d'intervention :
 - ⇒ Maintenance préventive
 - ⇒ Intervention pour réparation
- Niveau d'intervention
- Moyens d'intervention :
 - ⇒ Lot de maintenance
 - ⇒ Personnel d'intervention
 - ⇒ Lieux d'intervention
- Prix de la maintenance :
 - ⇒ Prix de base et monnaie de paiement
 - ⇒ Mode, moyen et lieu de paiement
 - ⇒ Modifications importantes dans les conditions contractuelles
- Barème de calcul des mensualités
- Cas d'indisponibilité opérationnelle excessive
- Arbitrage et juridiction :
 - ⇒ Contestations techniques
 - ⇒ Contestations générales

34.8. Contrat de vente internationale de marchandises

Contrat bilatéral dont l'objet est la vente d'une marchandise ou d'un bien d'équipement.
Les principales clauses en seront:

1. Préambule

- Personnes contractantes, pouvoirs, définitions,...

2. Conditions du contrat

- Objet du contrat :
 - ✧ Nature
 - ✧ Description qualitative, et quantitative
- Entrée en vigueur

3. Obligations du vendeur

- Livraison de la chose
 - ✧ date, transport, emballage, certificats divers, délais et date de départ du délai
- Réserve de propriété
- Contrôle de conformité
 - ✧ type, modalités
- Vice caché — garantie
 - ✧ réclamation, réparation
- Notice d'utilisation
 - ✧ plans divers,...

4. Obligations de l'acheteur

- Règlement
 - ✧ mode et lieu de paiement
- Crédit consenti
- Cautions diverses

5. Transfert de risques et de propriété

- Transfert de risques
 - ✧ INCOTERMS C.C.I.
 - ✧ modalités de livraison
- Transfert de propriété

6. S.A.V.

- Garantie
 - ✧ réparation, maintenance

7. Prix et modalités de paiement

- Prix
 - ✧ détail des prestations comprises
- Monnaie de compte
 - ✧ monnaie de règlement
- Révision du prix
- Garantie de paiement

8. Arbitrage

- Arbitrage / Tribunal compétent
 - ✧ organes, décisions
- Autres clauses
- Secret professionnel
- Propriété industrielle
- Langue du contrat
- Droit du contrat
- Election de domicile
- Date et signatures certifiées.

34.9. Contrat d'agence ou de représentation

Dans tous les cas, il conviendra de se renseigner sur les particularités du droit local.

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Préambule<ul style="list-style-type: none">✧ déclaration d'intention✧ indemnité des parties• Objet<ul style="list-style-type: none">✧ mandat de représentation• Loi de référence• Limites territoriales• Clientèle à prospector• Modalités de commande• Force des conditions de vente• Rapports d'activité<ul style="list-style-type: none">✧ fréquence, information• Non concurrence<ul style="list-style-type: none">✧ durée• Objectifs de prospection<ul style="list-style-type: none">✧ en quantité✧ dans le temps• Monnaie de référence• Intervention du représentant en cas de non paiement• Taux des commissions• Paiement des commissions après encaissement des factures<ul style="list-style-type: none">✧ exclusions• Assiette de la commission• Frais<ul style="list-style-type: none">✧ remboursés à l'identique | <ul style="list-style-type: none">✧ forfait mensuel,...• Droit à commission<ul style="list-style-type: none">✧ commandes directes ou commandes indirectes✧ minorations éventuelles• Commission sur les clients de l'entreprise au jour du contrat• Monnaie des commissions• Droit de rétention du représentant sur les marchandises; limites• Période d'essai; date d'expiration• Objectifs à atteindre pendant la période d'essai• Préavis de résiliation• Confirmation de commandes éventuelle• Annulation de commande• Droit à commission si faute du commettant• Rupture de contrat du fait du commettant: indemnité de clientèle• Condition de versement de cette indemnité: non concurrence• Règlement des litiges• Langue du contrat• Election de domicile• Nombre d'originaux, date et signatures certifiées. |
|--|--|

34.10. Contrat de concession de distribution

Souvent objet de difficultés parce que mal connu et mal discuté (comme le précédent). L'aide d'un professionnel et une enquête de notoriété auprès du P.E.E. sont vivement recommandées compte tenu de l'ampleur de l'engagement de l'entreprise.

PREAMBULE

(Il est toujours bon de prévoir, en préambule à un contrat, une sorte de déclaration d'intention, destinée à éclairer l'interprétation qu'il convient de donner des dispositions purement contractuelles).

ENTRE

La Société (.....X.....), société française ayant son siège social à

D'UNE PART,

ET

(.....Y.....) (personne physique ou morale), préciser l'adresse complète du siège social ou du domicile.

D'AUTRE PART,

IL A ETE CONVENU ET CONCLU CE QUI SUIT:

I - OBJET DU CONTRAT

1) Le présent contrat a pour objet de constituer la charte des relations contractuelles à venir entre ses signataires. En cas de lacune, et si les dispositions contractuelles ne permettent pas de trouver une solution aux éventuelles difficultés d'interprétation susceptibles de se poser, les parties conviennent expressément que seule la loi française () sera compétente pour suppléer la volonté contractuelle non exprimée, et ce, quel que soit le lieu d'exécution du présent contrat, dans les limites de l'ordre public, du pays où le présent contrat recevra application ou exécution.

2) La Société X concède à Y l'exclusivité, en ce qui concerne la distribution de ses articles, marchandises, produits manufacturés, ou matériels (), et ce dans le territoire limitativement déterminé ainsi qu'il suit.....

3) Il est bien entendu que la présente concession exclusive n'a, en aucun cas, pour objet ou pour effet, de tourner les dispositions des articles 85 et suivants du Traité de Rome et que, notamment, les parties contractantes s'engagent à se plier aux conditions auxquelles la Commission du Marché Commun à Bruxelles, en son règlement n° 67-67 du 22 mars 1967, subordonne la validité des contrats d'exclusivité simple.

4) Les obligations du concédant et du concessionnaire sont déterminées ainsi qu'il suit; leur contenu ne saurait faire l'objet d'une quelconque modification qu'à la condition qu'un avenant du présent contrat, signé par les co-contractants ou leurs représentants dûment accrédités, y soit annexé.

II - OBLIGATIONS DU CONCEDANT

5) Le concédant s'oblige à satisfaire aux offres formulées par le concessionnaire, dans les limites de sa capacité de production, et à condition qu'elles lui aient été signifiées de manière à laisser un délai suffisant pour l'exécution de la commande dont il a été saisi.

Les commandes verbales, de vive voix ou par téléphone, n'obligent le concédant que dans la mesure des disponibilités de ses stocks. Elles doivent, néanmoins, faire l'objet d'une confirmation écrite.

6) Les délais de livraison sont notifiés au concessionnaire dès réception de la commande. Ils s'entendent de délais normaux, dont le cours peut être entravé par la grève ou par toute impossibilité d'exécution temporaire légale et prouvée. Le concessionnaire ne saurait, en aucun cas, engager ou tenter d'engager la responsabilité du concédant, si l'un des événements annoncés ci-dessus venaient à échoir.

7) Il est loisible au concessionnaire, avant l'expédition des marchandises et au moment de leur emballage, de faire vérifier la qualité des articles, marchandises, produits

manufacturés ou matériels (**) en voie d'expédition, ou de confier cette mission à une société de surveillance. En cas d'avaries ou de litiges, il appartient au concessionnaire de faire nommer dans les délais légaux, à compter de la réception des marchandises, par la juridiction compétente, en se conformant aux lois de procédure suivies dans son pays, un expert chargé d'examiner l'état de la marchandise, et de préciser si les avaries constatées sont d'origine interne, ou si elles sont consécutives à un événement survenu en cours de transport.

8) Une marchandise est réputée livrée, dès lors que le concédant a effectué ponctuellement les formalités d'expédition auprès du transporteur terrestre, maritime ou aérien, conformément aux modalités de la vente internationale arrêtées par les parties.

Les formalités précédentes peuvent être accomplies par le transitaire du concessionnaire, et sur sa demande notifiée par lettre missive au concédant.

9) Sauf spécifications contraires, le concédant s'oblige à livrer les articles, marchandises, produits manufacturés ou matériels (**) les plus perfectionnés qu'il ait en stock.

S'il envisage de modifier, perfectionner ou rationaliser les articles, marchandises, produits manufacturés ou matériels (**) ainsi fabriqués, il doit en avvertir le plus rapidement possible le concessionnaire, de manière que ce dernier puisse activer la liquidation de ses stocks d'articles, marchandises, produits manufacturés ou matériels (**) qu'il a en sa possession et ce, dans un délai raisonnable.

Les parties contractantes conviennent à ce moment seulement de l'opportunité de minorer le pourcentage de la marge bénéficiaire conseillée au concessionnaire pour activer cette liquidation.

10) Le concédant s'oblige à fournir au concessionnaire tous les modèles, prospectus notices de fonctionnement ou d'utilisation nécessaires à la diffusion des articles, marchandises, produits manufacturés ou matériels (**) à vendre dans le pays concerné, leur traduction éventuelle en une langue étrangère, et leur impression étant exclusivement (**):

- à la charge du concessionnaire;
- réparties entre les parties contractantes dans la proportion suivante:.....
- à la charge du concédant.

11) En toute hypothèse, le concessionnaire, dans toutes ses démarches publicitaires, quel qu'en soit le support (écrit, radiophonique, cinématographique ou télévisuel), doit faire mention de la marque d'origine des produits dont il assure la distribution.

Cette marque ne saurait avoir un relief moindre que celui accordé, éventuellement, à la marque personnelle du concessionnaire.

12) Les articles, marchandises, produits manufacturés ou matériels (**) sont garantis contre tout vice de fabrication, pendant une période de

Au cours de cette période, le concédant s'oblige à remplacer les pièces jugées par lui défectueuses, et qui ouvrent droit à la garantie, au bénéfice de tout client du concessionnaire.

De la conception à la réalisation d'un projet export

Plan de Cours

III - OBLIGATIONS DU CONCESSIONNAIRE

13) Le concessionnaire a la possibilité d'agir soit directement, soit par l'intermédiaire de tout autre mandataire de son choix. Sauf convention contraire, la qualité de concessionnaire est accordé à Y, qui s'engage à acquérir, chaque année, une quantité d'articles, marchandises, produits manufacturés ou matériels (**) représentant une valeur de..... Les installations du concessionnaire, ou de ses antennes à l'étranger, doivent permettre la distribution dans des conditions optima, des articles, marchandises, produits manufacturés ou matériels (**) vendus. Le cas échéant, il prend l'engagement de maintenir au sein de son entreprise, un service technique suffisamment développé, pour permettre l'entretien et, éventuellement, la réparation des articles, marchandises, produits manufacturés ou matériels (**) vendus.

14) Le concessionnaire ne pourra distribuer les articles, marchandises, produits manufacturés ou matériels (**) concédés que dans la zone territoriale limitativement déterminée ainsi qu'il suit:.....

15) En cas de rupture du présent contrat imputable à la faute du concessionnaire, celui-ci s'oblige pendant une période de..... à ne point vendre ou distribuer, fusse par représentation, des articles susceptibles de concurrencer ceux du concédant.

IV - MODALITES DE LA VENTE

16) Le paiement des articles concédés se fera (**):

- au comptant à réception des marchandises;
- à première présentation des documents;
- à présentation des documents à la bonne arrivée du vapeur, avion, chemin de fer ou camion;
- par lettre de crédit irrévocable et confirmée;
- à crédit par traite acceptée librement à l'échéance par virement bancaire ou par chèque;
- à crédit par aval bancaire ou lettre de crédit.

Lorsque la vente est faite en consignation, le paiement intervient au moment du dédouanement. Lorsque les marchandises sont mises en dépôt chez le concessionnaire, le paiement intervient selon les conventions des parties.

17) Les parties contractantes conviennent du prix unitaire de..... Néanmoins, le concessionnaire consent à ce que ce prix soit révisé, en cas de modification dans les données de la conjoncture économique, et notamment en cas d'augmentation des composants du prix de revient. Cette acceptation ne peut pas intervenir pour les commandes qui ont été acceptées à des prix fermes et sans réserves pour des livraisons à une époque déterminée par le concessionnaire.

18) Les parties contractantes conviennent, s'il y a lieu, que la marge bénéficiaire accordée au concessionnaire est de.....% du prix de revient des articles. Toutefois, s'il advenait que les progrès de la concurrence mettent en danger la distribution des articles, marchandises, produits manufacturés ou matériels (**) concédés, le concessionnaire s'oblige à en avertir immédiatement le concédant. Les deux parties s'efforceraient d'aligner leurs prix sur ceux de la concurrence.

19) Le concessionnaire renonce expressément à exercer toute activité concurrentielle susceptible de faire obstacle au développement harmonieux des relations commerciales qui font l'objet du présent contrat.

V - DUREE DU CONTRAT

20) En aucun cas, la durée du contrat ne saurait être inférieure au temps nécessaire à l'amortissement des frais exposés par le concessionnaire, conformément aux dispositions des présentes, à moins que ce dernier n'ait commis une faute grave.

21) Le présent contrat est conclu pour une durée de..... à titre d'essai, à l'expiration de laquelle les parties concluront un contrat à durée déterminée, à la condition expresse que, durant la période d'essai, le total des commandes du concessionnaire soit au moins égal à la somme de.....

22) Si le contrat est à durée indéterminée, il pourra être dénoncé par chacune des parties, moyennant un préavis de six mois.

Si l'initiative de la rupture provient du concédant, dès la signification du préavis, il sera loisible au concessionnaire, soit de liquider ses stocks à un prix qui ne saurait être inférieur au prix de revient, soit de les rétrocéder au nouveau concessionnaire, soit de les retourner au concédant aux frais de ce dernier.

23) Si l'initiative de la rupture provient du concessionnaire, le concédant peut renoncer au bénéfice du préavis et faire immédiatement défense à celui-ci de continuer la distribution; mais il s'oblige, dans ce cas, à reprendre les stocks du concessionnaire au prix de revient.

24) La rupture du contrat de concession non imputable à la faute du concessionnaire ouvre droit, au bénéfice de ce dernier, à indemnisation.

Le concessionnaire qui travaille avec un seul concédant est en droit d'obtenir, en cas de rupture qui ne lui soit pas imputable à faute, une indemnité égale à 3 ans de marge nette sur le produit vendu, même si le contrat a une durée inférieure à 3 ans.

Le concessionnaire qui bénéficie de plusieurs concessions est en droit d'obtenir une indemnité compensatoire calculée en tenant compte de l'ancienneté du contrat (accroissement de la clientèle), des investissements spécifiques réalisés en faveur de la concession rompue (investissement en matériel et en personnel), de l'incidence sur le bénéfice net général du concessionnaire de la perte de la concession.

25) La rupture du contrat de concession imputable à faute au concessionnaire ouvre droit au bénéfice du concédant, à indemnisation.

26) Les parties contractantes conviennent expressément d'harmoniser leurs conditions générales de vente et d'achat. Le concessionnaire accepte expressément que la vente ait lieu aux conditions précisées dans l'annexe ci-jointe, sous la rubrique « conditions générales de vente ».

Le présent contrat est régi exclusivement par la loi française (*). En cas de difficulté d'interprétation de ses dispositions, les tribunaux français sont seuls compétents.

Toutefois, en présence d'une difficulté d'interprétation ou d'exécution du présent contrat, les parties pourront convenir de s'en remettre à l'arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale de Paris, dont elles déclarent connaître et accepter le règlement et les dispositions.

27) Si la validité du présent contrat est subordonnée, dans le pays d'exécution de la concession, à des formalités à accomplir auprès des autorités administratives, financières ou ministérielles, elles le seront à la diligence exclusive du concessionnaire, et antérieurement à l'entrée en application du présent contrat.

Fait à..... (lieu et signature du contrat) en..... exemplaires.

Le.....

Lu et approuvé
Le concessionnaire

Lu et approuvé
Le concédant

Source: C.F.C.E. Service Juridique)

(*) Il est rappelé toutefois que certains pays n'admettent pas l'application de la loi française.

(**) Supprimer les mentions inutiles

34.11. Contrat de concession de licence et de know how

L'objet de la transaction n'est pas un objet ou un service ayant cours sur le marché, mais l'accession à une technique non encore connue par l'acheteur et permettant la réalisation d'un C.A. difficile à prévoir. Le prix en étant difficile à fixer, de même que les limites du secret que le concédant va accorder, un contrat type ne peut exister, mais quelques remarques pourront être utiles.

1. C'est un contrat à haut risque dont la rédaction sera lente et la négociation délicate.
2. Le futur cédant doit obtenir de l'interlocuteur une obligation préliminaire de secret par écrit et de restitution de tous les documents en cas d'échec des négociations.
3. Cède-t-on un brevet ou du savoir-faire ou les deux ? Le premier est mieux protégé légalement, le second devant être aussi précis que possible.
4. La cession porte-t-elle sur la fabrication ou est-elle accompagnée d'une possibilité de vente dont le territoire sera à déterminer ?
5. La documentation nécessaire sera soigneusement énumérée: souvent la traduction ne sera pas crédible en regard du texte initial.
6. L'exclusivité concerne-t-elle la fabrication ou la vente, et sur quel territoire ?
7. Il est nécessaire de détailler avec précision le nombre et la qualité des techniciens, la durée d'intervention, les conditions matérielles locales à remplir par l'acheteur.
8. La garantie à fournir est complexe et importante: protection du vendeur, de l'acheteur contre la contrefaçon, qualité des produits. Arbitrage et expertise techniques sont à prévoir.
9. Les améliorations apportées feront l'objet soit d'une communication, soit d'une option réciproque prioritaire, soit d'un dépôt de brevet.
10. Le paiement sera conçu afin d'éviter le gel de la licence dans le pays (achat sans utilisation). Il comportera généralement un acompte important et des redevances en fonction du chiffre d'affaires avec minimum annuel. Dans certains cas, le prix sera global, mais payable à crédit.
11. Comme dans toute installation technique, un procès-verbal de réception provisoire est à prévoir pour faire débiter la perception des redevances et dégager la responsabilité du cédant.
12. Un montant maximal sera fixé pour les pénalités de retard. Les délais de livraison sont à prévoir large, car on ne connaît pas bien le pays.
13. Si une compensation existe, deux contrats doivent être rédigés.
14. La fiscalité dans le pays importateur ne concerne que le cessionnaire.
15. Si la durée est variable, la date de départ est à fixer ferme.

Ce type de vente est intéressant et permet de mieux rentabiliser les recherches et investissements. L'ANVAR, NOREX et les Chambres de Commerce et d'industrie doivent être consultés.

34.12. La compensation

Exemple de contrat de contre - achat

Contrat - cadre d'achats de contrepartie
Entre les soussignés..... il a été
convenu ce qui suit:

ARTICLE 1

Afin de faciliter les paiements consécutifs au contrat
n°..... concernant la fourniture d'une
usine pour la fabrication de tuyaux en béton précontraints,
conclus et signés le.....
entre, d'une part:

Le client du pays acheteur « A »

et d'autre part:

Le fournisseur français « B »

et/ou les Sociétés autorisées par elles.

« B » s'engage à acheter ou à faire acheter par des tiers,
pendant la durée du contrat, ainsi que la durée du crédit pour
le paiement du contrat susmentionné:

- soit une période de 8 ans à partir de l'entrée en
vigueur dudit contrat, des produits et des services
du pays acheteur « A » pour une valeur globale
de.....
- soit 50 % du contrat susmentionné.

ARTICLE 2

Pour réaliser les obligations qui découlent de l'Article 1, « B »
et/ou les Sociétés autorisées par elles pourront:

- soit acheter directement des produits et services
du pays acheteur « A » pour exportation sur la
France ou sur des pays tiers;
- soit collaborer avec des entreprises du pays
acheteur « A » pour des offres communes:
 - * soit sur la France
 - * soit sur les pays tiers

ARTICLE 3

Les contrats d'achats, de collaboration et d'assistance qui
découleront de ce contrat - cadre, seront négociés
directement entre « B » et/ou les Sociétés autorisées par elle,
et les Organismes du pays acheteur « A » concernés. Ces
contrats d'achats, de collaboration et d'assistance,
préciseront les quantités, qualités, dénominations exactes
des produits et services proposés à la vente.

tenu de payer au pays acheteur « A », à l'expiration du
présent contrat, une pénalité égale à 8 % de la différence
entre le montant des engagements tels que stipulés à l'Article
1 et les achats en contrepartie comptabilisés.

Si l'impossibilité découle d'une cause de force majeure qui a
persisté depuis une période quelconque, jusqu'à l'expiration
du contrat, la pénalité ne sera pas due.

Enfin, les pénalités ne seront naturellement pas applicables
si des contrats passés entre les fournisseurs du pays
acheteur « A » et « B » et/ou les Sociétés autorisées par elle,
devaient être résiliés du fait de la faute dudit fournisseur.

ARTICLE 7

Le pays acheteur; « A » s'engage à ne pas gêner « B » et/ou
les Sociétés autorisées par elle, par son action propre ou
celle de ses représentants, pour d'éventuelles études de
marchés et mise en place d'un système de placement
convenable pour les achats de contrepartie qui lui seraient
proposés.

ARTICLE 8

Les litiges éventuels relatifs au présent contrat, devront être
réglés à l'amiable entre les deux parties.

En cas de désaccord persistant, le différend sera tranché
définitivement suivant le règlement de conciliation et
d'arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale, par

Ceux-ci doivent être de qualité exportation, à des prix
internationaux et compétitifs et satisfaire aux normes des
pays acheteurs.

ARTICLE 4

Si une entreprise d'achat du pays acheteur « A » n'était pas à
même de fournir tout ou partie des produits ou services qui
ont fait l'objet d'une commande, ou qu'elle ne respecte pas
les conditions demandées par le client (qualité, normes,
délai, service après-vente, etc.), le montant de l'achat qui
aurait pu être fait par l'intermédiaire de « B » et/ou les
Sociétés autorisées, sera déduit du montant des obligations
d'achat de contrepartie.

Il en sera de même si, à la suite de demandes faites par
« B » et/ou les Sociétés autorisées par elle, il n'était pas
possible de livrer les marchandises demandées à l'intérieur
du quota annuel.

L'entreprise du pays acheteur « A » défaillante pourra être
tenue à indemniser son client.

ARTICLE 5

précontraint (contrat principal) et stipuleront que les
commandes ou contrats Sauf accords particuliers, les
contrats et commandes passés par « B » et/ou les Sociétés
autorisées par elle mentionneront les numéros du contrat
passé entre le pays acheteur « A » et « B » pour la fourniture
d'une usine pour la fabrication de tuyaux en béton ainsi
référéncés sont passés en application du présent accord.
La comptabilité des opérations réalisées en application du
présent accord, sera tenue par le pays acheteur « A » qui la
tiendra à la disposition de « B » sur la demande de celle-ci.

ARTICLE 6

Si « B » et/ou les Sociétés autorisées par elle étaient mises
dans l'impossibilité de remplir leurs engagements pour cause
de force majeure, la valeur des marchandises que « B » et/ou
les Sociétés autorisées par elle auraient normalement
achetées pendant la période d'impossibilité serait comptée
comme contrepartie et comptabilisée comme telle.

Si « B » et/ou les Sociétés autorisées par elle
n'accomplissaient pas, de par leur faute, les engagements
souscrits par elles, par le présent contrat, elles seraient
un ou plusieurs arbitres nommés conformément à ce
règlement.

La commission d'arbitrage appliquera dans le jugement des
litiges, les clauses contractuelles et jugera selon le principe
« ex-equo et bono » en excluant les lois nationales des
parties.

L'arbitrage aura lieu à Paris.

Fait à..... le.....

(Suivent les signatures des parties)

LA FONCTION « COMMERCE INTERNATIONAL »

(D'après « Exporter » Ed. FOUCHER)

35. Analyser la fonction « Commerce International »

35.1. Le Commerce International concerne toute l'entreprise

35.1.1. Chaque fonction est concernée

- fonction technique
 - ✧ normes et réglementations administratives
 - ✧ produits adaptés au marché
 - ✧ emballage
- fonction commerciale
 - ✧ études
 - ✧ ventes
 - ✧ conditionnement
 - ✧ expéditions
 - ✧ après-vente
 - ✧ litiges
- fonction financière
 - ✧ financements et règlements particuliers au Commerce International
 - ✧ rapports avec la COFACE
- fonction comptable
 - ✧ connaissance des INCOTERMS, de la douane
- fonction administrative
 - ✧ documents export
 - ✧ facturation
- fonction sociale
 - ✧ déplacement du personnel
 - ✧ expatriation
 - ✧ lois sociales, rémunérations, fiscalité

35.1.2. Le Commerce International oblige à un effort

- dans les tâches
 - ✧ plus nombreuses et plus complexes
- dans l'organisation de l'entreprise
 - ✧ à transformer pour répondre à l'exportation

35.2. Le Commerce International connaît des contraintes spécifiques

- accroissement des délais
 - ✧ décision, communication, acheminement, transfert...
 - ✧ augmente d'autant les charges
- barrières linguistiques
 - ✧ argumentation commerciale
 - ✧ rédaction de documents et correspondances
 - ✧ argument commercial
- environnement
 - ✧ géographique et climatique
 - ✧ historique et culturel
 - ✧ commercial (xénophobie, image de marque,...)
- politiques
 - ✧ accords commerciaux
 - ✧ barrières douanières
 - ✧ monopole d'Etat
 - ✧ contrôle des changes
- réglementaires
 - ✧ normes et règlements
- législatives
 - ✧ droits ou coutumes différents
- différences de mœurs
 - ✧ au niveau de la négociation
 - ✧ au niveau de la réalisation (délais, commissions...)

36. Intégrer le Commerce International dans l'entreprise

36.1. Intégrer grâce à la volonté

Une réussite durable à l'international résulte de la présence d'un service export dans l'entreprise.

La fonction Commerce International doit être parfaitement intégrée à l'entreprise, ce qui peut être une condition de survie, l'entreprise exportatrice évoluant plus vite qu'une autre.

L'intégration est le résultat d'une volonté permanente de la direction de faire de l'exportation en y consacrant les moyens nécessaires: financiers, administratifs, organisationnels et humains.

36.2. Intégrer la structure en fonction de la taille et de l'activité de l'entreprise

36.2.1. La taille

En dessous de 50 salariés, l'export paraît difficile faute de moyens financiers, sauf dans des créneaux particuliers.

- la fonction Commerce International dans une P.M.E./P.M.I.:
 - ✧ 1 cadre de direction générale avec un secrétariat spécialisé
 - ✧ 1 cadre de direction générale assisté d'un service (transport, douane, etc...)
- la fonction Commerce International dans une grande entreprise

De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

- ✧ une fonction à l'égal des autres, avec tous ses services correspondants (douane, transport, administration des ventes, SAV,), possédant un "droit d'intervention" dans les autres fonctions (de façon à intervenir dans sa propre spécificité sur d'autres départements):
 - Etudes
 - Production
 - etc...)

36.2.2. L'activité

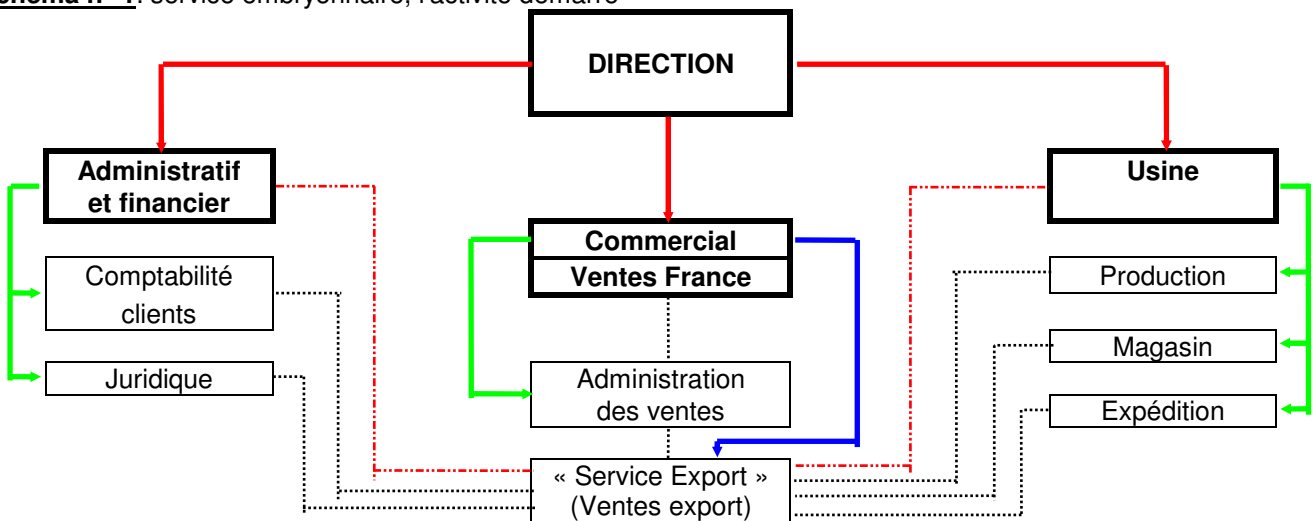
- entreprises assurant la totalité du C.A. à l'exportation
 - ✧ pas de problème d'intégration du Commerce International qui est leur activité principale, voire unique
- entreprise assurant une partie de leur C.A. à l'exportation
 - ✧ dualité entre le commercial France et Export:
 - deux services indépendants ??
 - deux services sous la même autorité ??
 - un seul service ??

(réflexion personnelle: l'export est un métier → s'assurer que ceux qui le font en possèdent bien les techniques)

36.3. Processus d'intégration d'une activité Commerce International

Le processus d'intégration d'une activité export dans une entreprise qui souhaite se tourner vers l'international peut se résumer par les schémas suivants:

schéma n° 1: service embryonnaire, l'activité démarre



Légende des schémas 1 et 2

- Liaison organique de stratégie
- Liaison organique de tactique

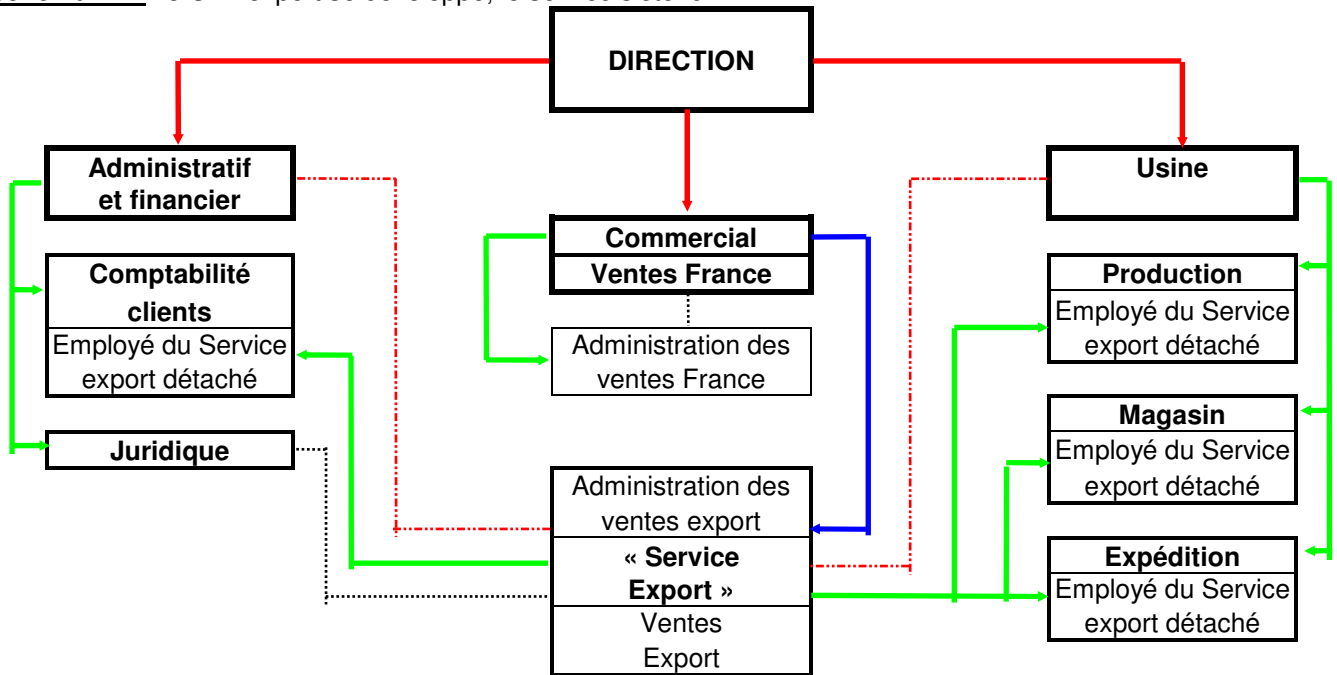
- Liaison organique d'exécution
- Liaison fonctionnelle de méthode
- Liaison fonctionnelle d'exécution

Le service export est constitué. Il sous-traite toutes ses opérations auprès de l'administratif vente du commercial France et des autres services de l'entreprise. A noter que ces liens sont purement fonctionnels.

(Source: « Exporter », Ed. FOUCHER)

De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

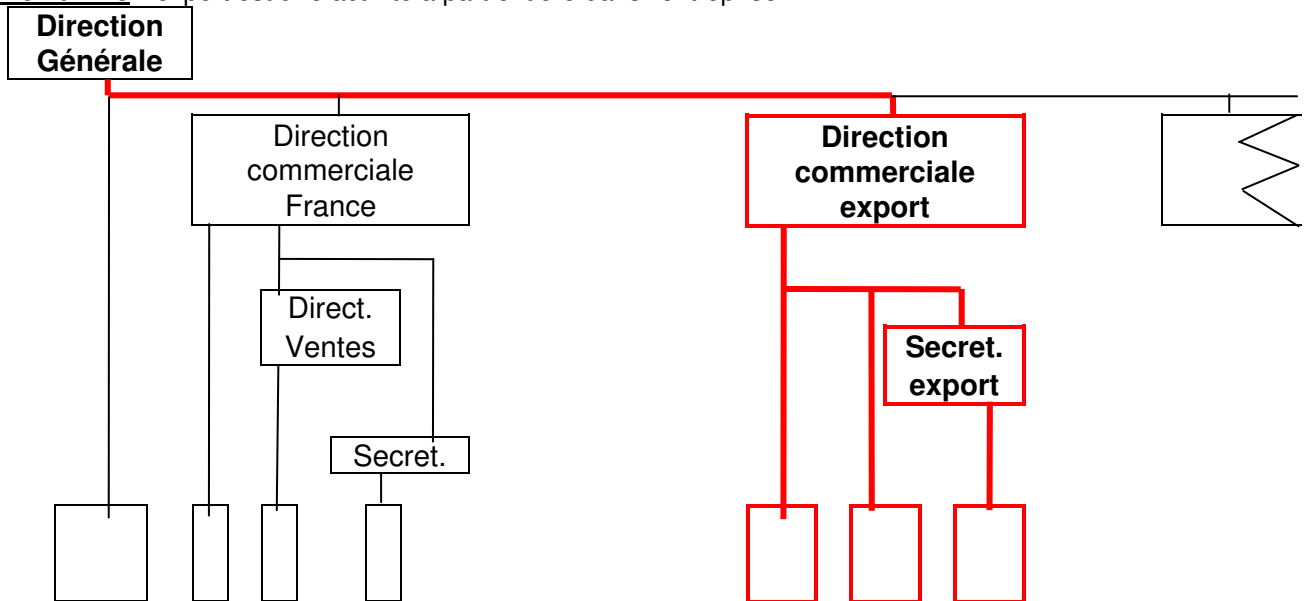
schéma n° 2: le C.A. export se développe, le service s'étend:



Avec l'accroissement du chiffre d'affaires à l'export, le service export gagne en autonomie, et s'étoffe de son propre administratif vente, qui peut coordonner l'intervention des autres services, excepté le service juridique de l'entreprise avec lequel il continue d'entretenir des relations fonctionnelles.

(Source: « Exporter », Ed. FOUCHER)

schéma n° 3: l'export est une activité à part entière dans l'entreprise



(Source: « Exporter », Ed. FOUCHER)

36.4. Définir les tâches propres au Commerce International

L'intégration commence par le repérage des tâches Commerce International

- opérations stratégiques
 - ✧ études, recherche et développement export
 - ✧ détermination de la politique commerciale export
 - ✧ prévisions, programmes et budgets export
 - ✧ contrôle: gestion, rentabilité des investissements, formes d'implantation...

De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours

- opérations commerciales
 - ✧ études et prospection des marchés
 - ✧ contacts avec la clientèle
 - ✧ négociations commerciales
 - ✧ animation et contrôle des réseaux de distribution
- opérations administratives des ventes
 - ✧ traitement des informations extérieures
 - ✧ préparation des offres, devis
 - ✧ traitement des commandes
 - ✧ opérations de transport et de transit
 - ✧ assurances
 - ✧ règlement des exportations et importations
 - ✧ dédouanement
- opérations d'administration générale
 - ✧ choix et gestion du personnel export
 - ✧ voyages à l'étranger, actions promotionnelles
 - ✧ intégration informatique
 - ✧ gestion des stocks à l'étranger
 - ✧ création et édition de la documentation
- opérations techniques
 - ✧ adaptation des produits pour l'export
 - ✧ organisation des fabrications pour l'export
 - ✧ emballages spéciaux
 - ✧ S.A.V. "étranger"
 - ✧ maintenance à l'étranger
- opérations financières
 - ✧ relations banques, COFACE
 - ✧ recherches et études de financements export
 - ✧ change, rapatriement et transfert des devises
- opérations comptables
 - ✧ facturation à l'exportation
 - ✧ enregistrement des règlements étrangers
 - ✧ établissement des budgets, comptes de résultats à l'étranger
 - ✧ calculs de rentabilité
- opérations juridiques
 - ✧ contrat de vente internationaux
 - ✧ contrats d'agence, de cession de licence
 - ✧ contentieux à l'étranger
 - ✧ création de filiales
 - ✧ problèmes fiscaux et sociaux du personnel à l'étranger

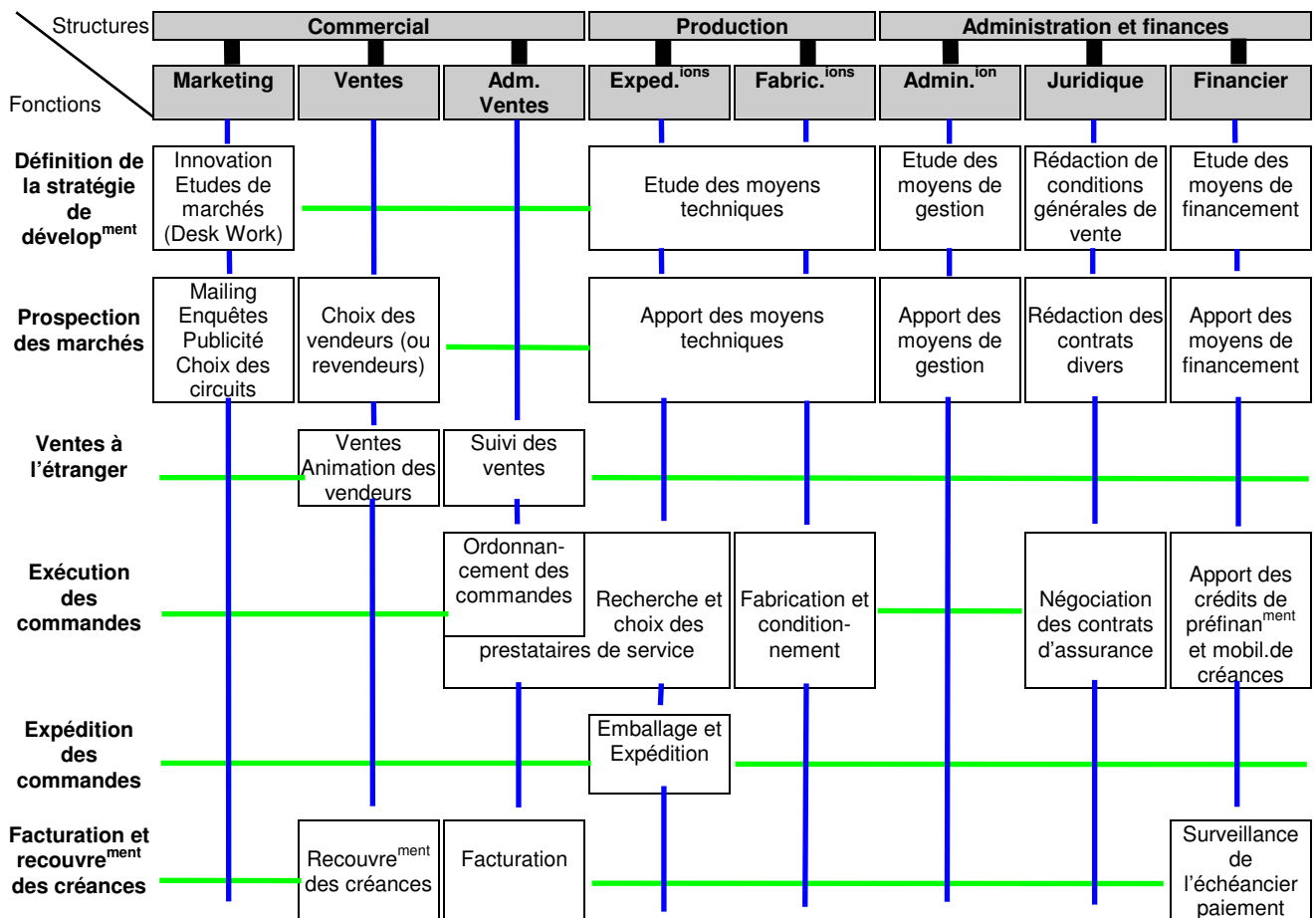
De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours

✧ fiscalité internationale, rapatriement des bénéfices

36.5. Répartir les tâches dans l'entreprise

La répartition des tâches entre la fonction Commerce International et les autres fonctions se fait selon le coût, le rendement, la compétence.

- tâches sous responsabilité du service export
 - ✧ opérations commerciales
 - ✧ administration des ventes internationales
 - ✧ opérations financières internationales
 - ✧ **NB:** certaines opérations particulières: facturation, traitement des commandes, finance.. peuvent être confiées à d'autres services ou à des organismes extérieurs
- tâches pouvant être déléguées
 - ✧ juridiques
 - ✧ publicité et promotion
 - ✧ S.A.V., maintenance
 - ✧ informatique
 - ✧ comptabilité, statistiques
- la fonction Commerce International peut engendrer le besoin de nouveaux services
- la répartition des responsabilités en matière de Commerce International peut être faite par l'analyse des prises de décisions dans l'entreprise (cf. schéma ci-dessous)



(Source: R. Rochette, Centre de Techniques Internationales, in « Le MOCI »)

36.6. S'aider de bons intermédiaires

Certaines tâches peuvent être effectuées de façon plus rentable par des organismes extérieurs à l'entreprise. Certaines tâches ne seront réintégrées, le cas échéant, que lorsque le chiffre d'affaires export réalisé et le volume d'affaires à traiter justifieront, pour l'entreprise, l'embauche du personnel qualifié correspondant. D'autres, telles le transport physique des marchandises, continueront à être traitées à l'extérieur, l'entreprise se contentant seulement de créer un « Service Transport » chargé d'être l'interface entre les transporteurs et le Service Export.

Les tâches ainsi déléguées concerneront:

- la prospection
 - ✧ organismes de prospection
 - ✧ organismes d'études de marchés
- le marketing
 - ✧ organisme publics: CFCE, CFME
 - ✧ agences privées
- la communication (publicité, promotion, ...)
 - ✧ agences privées nationales ou internationales
 - ✧ agences de marketing direct
- le transport
 - ✧ transitaire
 - ✧ transporteur
 - ✧ emballeur,...
- la douane
 - ✧ commissionnaire agréé en douane
- les finances
 - ✧ banques
 - ✧ société d'affacturage,...
- le juridique
 - ✧ avocats internationaux, cabinets conseils,...

Le degré de sous-traitance évoluera en fonction de l'intégration de la fonction Commerce International dans l'entreprise, et le responsable export devra coordonner l'action des services de l'entreprise avec celle des organismes sous-traitants.

36.7. Les causes de mauvais fonctionnement d'un service export

Le bon fonctionnement d'un service export dépend du bon fonctionnement de tous les rouages qui le composent. Afin de pouvoir le vérifier et d'apporter un remède aux causes de mauvais fonctionnement d'un élément, le tableau ci-après peut être adopté:

Principales manifestations et causes de disfonctionnement d'un service administratif export:

Manifestations, Phénomènes	Indicateurs de mesure	Causes probables	Origine		
			A	B	C
Plaintes et réclamations des clients directs	Nbre de lettres ou fax de réclamation Nbre de colis retournés Nbre de commandes annulées Nbre de litiges Nbre de documents refaits	Produits non conformes à la commande Factures ou autres documents erronés (mauvais tarif, mauvaise remise,...) Délais dépassés Documents export incomplets Desiderata non remplis (marquage, conditionnement,...) Non respect des contrats (territorialité,...)			
Plaintes et réclamations agents ou réseaux	Rapports d'activité négatifs et critiques Baisse des performances de l'agent Nbre de fax et lettres % de clients perdus	Plaintes des clients (cf. ci-dessus) Non respect des engagements pris par l'entreprise (pub, produit, exclusivité...) Commissions en retard ou incomplètes			
Impayés	Montant en FRF Montant en % du C.A. Export Délais moyens et par zones géographiques	Mauvaise sélection clients / pays Absence de contrôle et / ou de relance Raisons évoquées plus haut (plaintes,...)			
Amendes (Douanes)	Montant en FRF (redressement + pénalités)	Défaut documents export Documents export erronés Perte des documents Dépassement des délais autorisés			
Réserves bancaires sur crédoc	Nbre de documents refaits Montant en FRF des paiements avec réserves % du CA export et du crédoc	Délais non respectés Non respect des conditions d'ouverture Négligences diverses			
Coût Transitaire	Montant de leurs honoraires Croissance du coût / croissance du CA Export Ristourne	Recours de plus en plus massifs pour surcharge, incompétence et / ou mauvaise organisation			
Coût Fax	Montant en FRF Répartition courrier / fax A partir des chronos	Urgence ou mauvaise organisation surcharge des services			
« Je ne sais pas »	Interview du personnel sur état d'avancement d'un dossier, de la situation d'un client,...	Dossiers clients incomplets, mal localisés Mauvais contrôle sur l'affaire Concentration du savoir sur 1 ou 2 individus Incompétence			
Plaintes du personnel	Humeur générale Interviews Lenteurs	Sous-capacité / surcharge Organisation défectueuse Mauvaises relations avec autres services			
Total					

Ce tableau se lit de gauche à droite. Par un système de croix inscrites dans la 4^{ème} colonne sous les rubriques A (compétences), B (organisation), C (relations externes du service), il est possible d'identifier l'origine des lacunes de l'organisation sur place.

(Source: d'après R. Rochette, Centre de Techniques internationales) in Le MOCI)

37. S'entourer de personnel compétent

La réussite d'un service export dépend de son personnel.

37.1. Définir le profil souhaitable

Le profil du personnel dépend des tâches qui lui seront confiées, et donc de la structure qui sera adoptée (service embryonnaire → service à part entière)

37.1.1. Le personnel administratif

- lieu de travail: le siège de l'entreprise
- ✧ facturation
- ✧ organisation du transport

De la conception à la réalisation d'un projet export

Plan de Cours

- ✧ opérations de dédouanement
- ✧ suivi des commandes et de la maintenance
- ✧ comptabilité

37.1.2. Le personnel commercial

- lieu de travail: sur le terrain, en permanence ou de façon intermittente
 - ✧ prospection et recherche de clientèle
 - ✧ négociation de contrats
 - ✧ suivi de clientèle
- le commercial export participe également à la définition de la politique, il fait de la gestion et de la prévision budgétaire.

37.1.3. Le personnel technico-commercial

- il cumule des compétences commerciales, techniques, financières, juridiques
- en principe au départ un technicien, son profil dépend du produit vendu par l'entreprise
- son lieu de travail est partagé entre l'entreprise et le terrain
- son activité concerne en priorité le S.A.V., l'installation, le suivi de la commande, la maintenance:
 - ✧ information
 - ✧ formation et perfectionnement du personnel
 - ✧ études techniques
 - ✧ études statistiques
 - ✧ traitement des réclamations
 - ✧ service de la garantie
 - ✧ livraison et mise en place du matériel
 - ✧ organisation des dépannages
 - ✧ tenue et exploitation des fichiers clientèle
 - ✧ contrôle des distributeurs.

37.1.4. L'ingénieur d'affaires

- véritable "homme orchestre", il supervise l'ensemble d'une affaire: prospection, étude, négociation, réalisation et suivi du projet.
- il doit cumuler pour chacune de ces phases des compétences commerciales, techniques et financières.
- il opère surtout dans trois catégories d'entreprises:
 - ✧ sociétés d'études et d'ingénierie
 - ✧ constructeurs de biens d'équipement lourds, ensembliers
 - ✧ bâtiment et travaux publics

37.2. Recruter

37.2.1. Recenser les besoins

Les critères de recensement sont en général les suivants:

- connaissances linguistiques
- connaissances commerciales, gestion et marketing
- connaissances spécifiques au commerce international

De la conception à la réalisation d'un projet export Plan de Cours

- ✧ transport
- ✧ assurances
- ✧ techniques bancaires et douanières, etc...

La direction générale devra trancher sur les questions fondamentales suivantes:

- faut-il un ingénieur ou un commercial
- faut-il un homme de marché ou un négociateur
- faut-il un jeune à former ou un professionnel bien introduit

L'entreprise a donc le choix entre:

- le débutant, jeune, à former
- l'expatrié, plus âgé, connaît bien un pays
- le spécialiste, expérimenté dans un secteur

L'évolution des besoins en personnel Commerce International a quatre causes principales:

- l'accroissement du flux des exportations
- l'augmentation du volume et des prix des importations
- l'exploitation de nouveaux marchés
- les nouvelles formes d'exportation ("clés en main", assistance,...)

37.2.2. Recruter

L'entreprise qui recrute a le choix entre deux formes de recrutement:

- le recrutement interne
 - ✧ personnel administratif: courant
 - ✧ personnel commercial: éléments dynamiques, parlant une langue étrangère; souvent une promotion
 - ✧ personnel technico-commercial: courant
- le recrutement externe est préféré si:
 - ✧ pas de personnel disponible
 - ✧ aucun membre du personnel n'a les connaissances requises
 - ✧ l'entreprise a besoin de « sang neuf »

Le recrutement externe utilise différents canaux:

- la presse (MOCI,...)
- les contacts avec les écoles
- les associations professionnelles (APEC)
- le cabinet de recrutement externe

37.3. Former

Le personnel du Commerce International doit se former en permanence pour s'adapter à l'évolution des techniques

De la conception à la réalisation d'un projet export

Plan de Cours

L'entreprise a le choix entre plusieurs possibilités :

- la formation « sur le tas »
- la formation interne, en organisant des stages à l'intérieur de ses locaux
- la formation externe, en envoyant son personnel se former dans des écoles ou instituts spécialisés
- recruter du personnel ayant suivi une formation spécialisée (BTS, formation de 2ème ou 3ème cycle, filières spécialisées, etc...)

38. Le statut des personnels à l'étranger

38.1. Définir la situation

Les conditions de vie et le statut des personnels expatriés vis-à-vis de l'administration, de l'entreprise, dépend du pays d'accueil, de la durée du séjour, de leurs motivations.

38.1.1. Le pays d'accueil

Les conditions de vie dépendent :

- du pays lui-même
 - ✧ proche ou éloigné géographiquement, climatiquement
 - ✧ culture voisine de la France ou très différente
- de la réalisation du détachement
 - ✧ base vie (plate-forme pétrolière,...)
 - ✧ logement collectif à proximité d'une ville
 - ✧ logement individuel en ville

38.1.2. La durée du séjour

Elle détermine le statut du personnel

- l'**émigration**: départ définitif
- le **détachement occasionnel** (souvent < à 3 mois, il peut atteindre 3 ans renouvelable 1 fois pour l'administration fiscale)
- l'**expatriation**: c'est le statut du ressortissant français qui exerce une activité principale à l'étranger depuis plus de 6 ans. Il peut être salarié d'une entreprise française, étrangère ou travailleur indépendant.

38.1.3. La motivation

Le détachement hors de France implique certains avantages:

- « sursalaire » : prime d'expatriation, de résidence..
- statut professionnel valorisant: responsabilités, initiatives,...
- contacts privilégiés
- horizons nouveaux
- spécialisation, perfectionnement,...

⇒ **Attention**: en cas de détachement pour une période importante, il convient de bien négocier au moment du départ les modalités de réinsertion dans l'entreprise au retour.

38.2. Tenir compte des capacités requises

Le détachement de personnel à l'étranger implique qu'il possède certaines capacités.

38.2.1. Formation

Les cadres commerciaux doivent avoir des compétences juridiques, fiscales, financières, l'esprit de décision,...
Les cadres techniques vont être responsables du fonctionnement d'un ensemble industriel, de la formation et de l'encadrement du personnel local

→ un complément de formation peut donc être envisagé.

38.2.2. Compétences

Le personnel détaché doit avoir des compétences linguistique, de communication, pédagogiques, psychologiques,...

38.2.3. Santé

Etre détaché implique souvent, en plus d'un bon état de santé général, des capacités physiques, des nerfs solides, un caractère ferme,...

L'entreprise y veillera en ayant des contacts réguliers avec son personnel, en établissant des repos compensateurs,...

38.2.4. Capacité d'adaptation

En plus des compétences énumérées ci-dessus, le personnel détaché doit également posséder de bonnes capacités d'adaptation.

C'est le rôle de l'entreprise d'y contribuer en donnant au personnel tous les renseignements utiles sur le pays d'accueil, en organisant des stages de formation, en proposant éventuellement des voyages de reconnaissance.

38.3. S'appuyer sur les structures françaises et étrangères

Un grand nombre de structures permettent d'apporter un soutien au personnel détaché :

- Françaises
 - ✧ Ambassade ou Consulat français
 - ✧ Chambres de Commerce et d'Industrie
 - ✧ Associations d'expatriés
- Etrangères
 - ✧ Police
 - ✧ Douane
 - ✧ Fisc

38.4. Résoudre les difficultés familiales

Le détachement peut parfois entraîner certaines difficultés familiales

- problèmes d'éloignement de la famille → courrier, téléphone, repos en France,...
- accoutumance au pays si le personnel est accompagné de sa famille → bonne préparation du détachement
- scolarisation des enfants → écoles locales, françaises, télé-enseignement, scolarisation en France
- assurances personnelles: accidents, assistance, rapatriement,...
- réinsertion au retour: ANPE, organismes divers,...

38.5. Régler les formalités fiscales et douanières

Le principe de l'imposition est le suivant:

- toute personne ayant son « domicile fiscal » en France y est passible de l'impôt sur la totalité de ses revenus (des exonérations sont prévues)
- toute personne ayant son "domicile fiscal" hors de France est passible, en France, de l'impôt sur le revenu sur tous ses revenus de source française.

De la conception à la réalisation d'un projet export

Plan de Cours

38.5.1. Le domicile fiscal

Il est déterminé par

- les conventions internationales lorsqu'elles existent (actuellement, la France a signé des conventions avec près de 80 pays) qui priment sur le droit interne
- la loi française dans les autres cas

38.5.1.1. Les conventions internationales:

La notion de domicile est liée à 4 critères étudiés successivement:

- lieu du foyer d'habitation permanent du contribuable et de sa famille (femme, enfants)
- lieu de séjour habituel
- centre de ses intérêts vitaux
- nationalité

Réaliser un seul des critères suffit pour avoir son domicile fiscal hors de France, qui devra être attesté par un certificat d'imposition étrangère.

38.5.1.2. La loi française:

Une personne est réputée domiciliée en France si elle remplit l'une des conditions suivantes:

- c'est le lieu du foyer d'habitation du salarié et de sa famille plus de 6 mois par an
- la France constitue le lieu de séjour principal plus de 183 jours par année civile (attestation d'employeur, passeport)
- la France constitue le lieu d'exercice de l'activité professionnelle principale
- c'est le centre des intérêts économiques du salarié (investissements, revenus)

38.5.2. Obligation fiscale du contribuable domicilié en France

Elle est illimitée et porte sur tous les revenus français ou étrangers, rapatriés ou non. Les impôts acquittés à l'étranger sur les revenus de source étrangère sont déductibles des impôts dus en France sur ces revenus.

L'Article 81A du Code Général des Impôts crée des dérogations pour les salariés français à l'étranger:

Art. 81A:

Les traitements et salaires perçus en rémunération de leur activité à l'étranger par des personnes de nationalité française qui ont leur domicile fiscal en France et qui sont envoyées à l'étranger par un employeur établi en France ne sont pas soumis à l'impôt lorsque le contribuable justifie que les rémunérations en cause ont été effectivement soumises à un impôt sur le revenu dans l'Etat où s'exerce son activité et que cet impôt est au moins égal aux deux tiers de celui qu'il aurait à supporter en France sur la même base d'imposition.

Les traitements et salaires perçus en rémunération de leur activité à l'étranger par des personnes de nationalité française autres que les travailleurs frontaliers, qui ont leur domicile fiscal en France et qui, envoyées à l'étranger par un employeur établi en France, justifient d'une activité à l'étranger d'une durée supérieure à 183 jours au cours d'une période de douze mois consécutifs, ne sont pas soumis à l'impôt.

L'exonération ainsi prévue ne sera accordée que si les rémunérations considérées se rapportent aux activités suivantes à l'étranger:

Chantiers de construction ou de montage, installation d'ensembles industriels, leur mise en route et leur exploitation, la prospection et l'ingénierie y afférentes;

Prospection, recherche ou extraction de ressources naturelles.

Lorsque l'intéressé ne peut bénéficier de ces exonérations, ces rémunérations ne sont soumises à l'impôt en France qu'à concurrence du montant du salaire qu'il aurait perçu si son activité avait été exercée en France. Cette dernière disposition s'applique également aux contribuables visés à l'article 3.

L'impôt dont le contribuable est redevable en France sur les revenus autres que les traitements et salaires exonérés en vertu des dispositions du présent article est calculé au taux correspondant à l'ensemble de ses revenus, imposables et exonérés.

L'exonération peut être étendue à une activité de prospection de clientèle lorsqu'il est établi que celle-ci conditionne réellement l'implantation de société française à l'étranger.

De la conception à la réalisation d'un projet export

Plan de Cours

Pour en bénéficier, il faut remplir les 4 conditions suivantes:

- avoir son domicile fiscal en France
- être de nationalité française (ou de l'un des pays avec lesquels la France a signé une convention)
- être salarié d'un employeur établi en France
- être envoyé à l'étranger

L'exonération est accordée sur les salaires qui ont support, à l'étranger un impôt sur le revenu égal au moins aux 2/3 de l'impôt exigible en France sur les mêmes base d'imposition (attestation à fournir)

Deux conditions sont à remplir pour être exonéré de l'impôt en France :

- une durée de séjour > à 183 jours sur 12 mois consécutifs (absence effective + jours de congé et de récupération)
- une activité définie sans restriction: techniciens, administratifs,...; chantiers, installations, prospection commerciale, technique,...

La fraction de rémunération qui représente le « sursalaire » de l'expatriation est exonérée. (Cette disposition peut également s'appliquer si la durée du séjour est comprise entre 100 et 183 jours)

38.5.3. Imposition des salariés domiciliés fiscalement hors de France

- s'ils ne perçoivent aucun revenu de source française, ils ne sont pas imposables par le fisc français
- s'ils perçoivent des revenus de source française, ceux-ci sont passible de l'impôt en France selon les taux en vigueur

Certains impôts restent exigibles en France pour les salariés domiciliés à l'étranger:

- taxes foncières et d'habitation
- vignette automobile
- redevance audiovisuelle

s'ils ont conservé en France une habitation, un véhicule, une télévision. Dans le cas contraire, un justificatif est à produire.

38.5.4. Réglementation douanière

Au départ de France, le détaché bénéficie d'une franchise douanière sur ses effets et objets personnels.

Au retour, ceux-ci sont réintroduit en franchise.

38.6. Assurer la protection sociale

La protection sociale est soumise à la territorialité des lois. Des exceptions existent pour les travailleurs détachés à l'étranger en application

- de la loi française
- des règlements C.E.E.
- des conventions bilatérales ou multilatérales signées par la France (environ 34 pays à ce jour)

La réglementation sociale des travailleurs expatriés ou détachés étant évolutive et fonction du pays d'accueil (Union Européenne ou pays tiers,...) il conviendra de se renseigner soigneusement avant tout séjour prolongé à l'étranger.

39. Le carnet d'adresses

Pour se renseigner sur les modalités de séjour prolongé, on pourra s'adresser à l'un des organismes suivants:

Nom et adresse	Téléphone
➤ Accueil et Information des Français à l'Étranger (ACIFE) 30 Rue La Pérouse - 75116 Paris	01.45.02.14.23
➤ Union des Français à l'Étranger 146 Bd Haussmann - 75008 Paris	01.45.62.66.31
➤ Service pour l'Emploi des Français à l'Étranger (SEFRANE) 3 Rue Clairaut - 75017 Paris	01.46.27.70.57
Agence Pour l'Emploi des Cadres 51 Bd Brune - 75014 Paris	01.40.52.20.00
➤ Conseil Supérieur des Français à l'étranger Secrétariat Général 21 bis Rue La Pérouse - 75116 Paris	01.45.02.14.23
➤ Chambre de Commerce Internationale 38 Cours Albert 1er - 75008 Paris	01.45.62.34.56
➤ Association Démocratique des Français à l'Étranger 1 Rue Paul Baudry - 75008 Paris	01.42.56.15.79
➤ Alliance Française 101 Bd Raspail - 75014 Paris	01.45.44.38.28
➤ Documentation Française 29 - 31 Quai Voltaire - 75340 Paris Cedex 07	01.42.61.50.10
➤ Centre National de Documentation sur l'Enseignement Privé 20 Rue Fabert - 75007 Paris	01.47.05.32.68
➤ Service de Placement International Secteur Réinsertion 53 Rue du Général Leclerc - 92136 Issy-les-Moulineaux Cedex	01.46.45.21.26
➤ Comité d'Entraide aux Français Rapatriés 27 Rue Damesme - 75013 Paris	01.45.89.89.69
➤ Centre des Impôts des Non Résidents 9 Rue d'Uzès - 75094 Paris Cedex 02	01.42.36.02.33
➤ Centre des Renseignements Douaniers 8 Rue de la Tour des Dames - 75009 Paris	01.42.80.67.22
➤ Direction Sécurité Sociale du « Ministère de la Santé » Bureau des Conventions Internationales 1 Place de Fontenoy - 75700 Paris	01.45.67.55.44
➤ Centre de Sécurité Sociale des Travailleurs Migrants 11 Rue de la Tour des Dames - 75436 Paris	01.45.26.33.41
➤ Caisse Primaire Centrale de la Région Parisienne Division Relations Internationales 84 Rue Charles-Michels - 93525 St Denis Cedex 02	01.48.20.61.05
➤ Caisse Primaire d'Assurance Maladie de Melun Caisse des Expatriés Rubelles 77951 Maincy Cedex	01.60.68.01.62
➤ Groupement des ASSEDIC de la Région Parisienne (GARP) Caisse de Chômage des Expatriés 90 Rue Baudin - 92537 Levallois-Perret	01.47.31.11.32
➤ Direction Générale A.N.P.E. Service spécialisé Union Européenne 53 Rue du Général Leclerc - 92136 Issy-les-Moulineaux	01.46.45.21.26
➤ Association des Régimes de Retraites Complémentaires (ARRCO) 44 Bd de la Bastille - 75012 Paris	01.43.46.13.20
➤ Association Générale des Institutions de Retraites des Cadres (AGIRC) 4 Rue Leroux - 75116 Paris	01.45.01.53.20

**De la conception à la réalisation d'un projet export
Plan de Cours**

➤ Institution de Retraites des Cadres et Assimilés de France et d'Extérieur (IRCAFEX) Caisse AGIRC n° 58 4 Rue du Colonel Driant - 75040 Paris Cedex	01.42.33.21.63
➤ Institution de Retraites Interprofessionnelles des Cadres Supérieurs d'Entreprises (IRICASE) 6 Rue Bouchardon - 75010 Paris	01.42.00.11.88
➤ Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur 22 Av Franklin-Roosevelt - 75008 Paris	01.43.59.86.86
➤ Union des Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger 2 Rue de Viarmes - 75001 Paris	01.42.89.70.00
➤ Ministère de l'Education Nationale Direction de la Coopération et des Affaires Internationales 110 Rue de Grenelle - 75357 Paris	01.45.50.10.10
➤ Ministère des Affaires Etrangères Division de la Scolarisation des Enfants Français à l'Etranger 23 Rue La Pérouse - 75116 Paris	01.45.02.14.23
➤ Office du Baccalauréat International Palais Wilson - CH 12111 Genève 14 - Suisse	
➤ Baccalauréat Franco-Allemand Lycée de Buc - Rue Colas Marmet - 78530 Buc	01.39.56.42.51

(Source: « Exporter » Ed. Foucher)

