



Extraits du Petit guide pour le primo-exportateur

Guide complet sur le site : www.septimanie-export.com Onglet : services / fiches méthodes/prospection et développement commercial/les démarches commerciales. Après inscription gratuite -

CONDITIONS POUR EXPORTER

1.1 Etre une entreprise et choisir entre :

- Créer une entreprise et s'inscrire au registre du Commerce et des Sociétés
- S'inscrire au Registre des Agents Commerciaux pour une activité d'intermédiaire de Commerce International
- Se faire enregistrer au Centre de Formalités des Professions Libérales pour une activité libérale de consultant ou de mandataire à la commission.

1.2 Avoir un produit commercialisable à l'étranger :

- Vos produits peuvent-ils s'exporter, correspondent-ils à un besoin réel et quels arguments pouvez-vous présenter pour affirmer que c'est le cas ?
- Avez-vous calculé votre prix de vente export ?
- Quelle cible visez-vous ? Par quel réseau de distribution ?
- Quelles sont les contraintes en matière de conditionnement, de composition du produit, de dénomination de la marchandise et d'étiquetage ?

1.3 Avoir des moyens financiers suffisants

- Avez-vous une trésorerie suffisante vous permettant de supporter l'exportation en amont ?
- L'exportation d'un produit exige un grand nombre de démarches préalables (la prospection, la mise aux normes du produit, l'adaptation des documents commerciaux...)

1.4 Avoir des connaissances, des compétences et des aptitudes

Le commerce international exige de parler une ou deux langues (au minimum l'anglais) et de connaître :

- L'environnement (les organismes d'appui, les intermédiaires, les partenaires...),
- Les contraintes spécifiques en matière de réglementation internationale, fiscalité, transport, assurance, termes de vente, contrats, compétence logistique...
- Les informations pratiques sur les pays qui vous intéressent (informations sur votre secteur d'activité, les spécificités du marché, les consommateurs...).

1.5 Affecter du temps et du personnel

Qui va s'occuper de l'export ? Avez-vous désigné une personne ? Ces personnes doivent être choisies en fonction de leurs connaissances techniques et linguistiques

APPROCHE DU MARCHÉ

2.1 Le choix du marché

Il est nécessaire de choisir plusieurs pays et de les classer par ordre de priorité

2.2 La prospection

Démarches à suivre . Voir fiche méthode : prospection et développement international

2.3 La commercialisation

Pour vendre les produits depuis la France :

- Vous devez avoir calculé votre prix export et réalisé une documentation bilingue
- Vous avez le choix entre : la vente en direct, la représentation, le recours à un agent, la distribution avec importation ou la création de votre propre filiale

2.4 L'assurance

Pour vous assurer contre les risques liés à cette activité : risques commerciaux (retard ou défaut de paiement, prospection...), politiques (troubles du régime en place...) et de change (fluctuation de la valeur de la monnaie de

facturation) voir votre ou vos banques , la COFACE, organisme semi-public pouvant couvrir également les frais de prospection.

2.5 La protection de l'innovation

Si les produits que vous souhaitez exporter font l'objet d'une protection par un brevet, vous assurer que cette couverture englobe les pays que vous avez ciblés. Voir l'INPI.

REGLEMENTATION, FORMALITES DOUANIERES

3.1 Formalités douanières à l'export

Toute circulation de biens nécessite des documents d'accompagnement et fait l'objet de formalités douanières obligeant à mettre en œuvre un certain nombre de procédures : formalités à l'exportation de France dans les pays tiers, paiement des perceptions douanières...

3.2 Traitement spécifique pour l'Union européenne

Sauf cas exceptionnels, la circulation dans l'Union Européenne des marchandises communautaires ou des marchandises tierces ayant déjà acquitté les droits de douane, ne fait l'objet d'aucun contrôle douanier particulier. ..

3.3 Le régime de taxation des exportations

Taxes applicables aux ventes à l'étranger : La Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) est due dans le pays de consommation de biens ou services. Pour une exportation hors Union Européenne, la TVA n'est pas due et la facture doit être établie hors taxes. Concernant les « livraisons intra-communautaires » (ventes au sein de l'Union Européenne), le régime est différent selon que vous êtes assujetti à la TVA en France ou non.

LOGISTIQUE

4.1 Le transport international

Choisir un auxiliaire de transport international ou transitaire qui effectuera pour vous les opérations suivantes : l'acheminement de la marchandise jusqu'au lieu de stockage, les formalités de douane, le chargement de la marchandise dans le moyen de transport choisi, l'acheminement des produits jusqu'au client.

Ou effectuer le transport par vos propres moyens : Il vous incombera de prendre en charge les formalités douanières, l'assurance du transport... Voir la fiche méthode : Incoterms

MODE DE PAIEMENT

5.1 Le calcul du prix de vente du produit

Prendre en compte dans la fixation du prix :

- Le prix de revient du produit (charges de l'entreprise incluses) à la sortie de l'entrepôt, le coût lié à la commercialisation.
- Le coût des droits et taxes douanières et fiscales ainsi que les autres frais liés à l'exportation (s'ils sont à votre charge).
- Le coût du transport selon l'incoterm choisi .

5.2 Moyens de paiement

Le paiement peut s'effectuer par chèque, lettre de change, billet à ordre, mandat poste ou par virement SWIFT (virement sécurisé par les banques). Voir la fiche méthode : moyens de paiement

5.3 Facturation

Elle doit être très précise et comporter plusieurs éléments essentiels : le prix, la langue du contrat, la monnaie et la gestion du risque de change, le mode de paiement, les délais de paiement, l'Incoterm choisi, le droit applicable, le mode de règlement des conflits...

5.4 L'établissement des contrats de vente ou de représentation

Dans la plupart des cas, la notification des conditions générales de vente à l'export de l'entreprise française suffit, car elles contiennent les informations indispensables à toute vente à l'étranger, à savoir : la loi applicable, la devise de paiement, le mode de paiement...

Plusieurs types de contrat de vente existent : contrat de vente, contrat d'agent commercial, - contrat de représentation, contrat de concession de distribution... (anglais ou français). Voir la fiche méthode : bibliographie

AIDES FINANCIERES

6.1 Aides particulières à l'export

Existe-t-il des aides particulières pour les opérations internationales ? Voir les aides export en page d'accueil du site septimanie-export.com

6.2 Aides pour les produits innovants

Il existe des aides pour les produits pouvant justifier d'un caractère innovant. Voir site web www.oseo.fr

Les autres fiches méthodes du site :

Prospection et développement commercial

[Les salons](#) : Comment préparer un salon - Réussir vos salons à l'étranger

[La communication internationale](#) : La communication internationale - Une communication ciblée -

[Les voyages d'affaires](#) : Comment préparer vos voyages d'affaires –

[La bibliographie de l'export](#) : Accéder à la bibliographie

[Les démarches commerciales](#) : Guide du primo exportateur La stratégie d'approche du marché - Démarrer à l'export avec un minimum de risques - Connaître les obstacles techniques au commerce - Qu'est-ce qu'un importateur - Qu'est-ce qu'un agent - La détermination du coût et du prix de vente à l'export Comment obtenir des renseignements commerciaux - Promouvoir vos produits et techniques - Lexique français-anglais

Approche réglementaire et administrative

[La protection de la propriété intellectuelle](#) : Protéger une marque - Protéger un brevet

[Les principes de normalisation](#) : Comprendre les principes de la normalisation

[Le contrat de vente international](#) : Préparer un contrat de vente international –

[Les procédures douanières](#) : Comprendre les procédures douanières - Document d'accompagnement des marchandises dans les pays tiers - Les carnets ATA - Attestation pour l'exportation Le glossaire des douanes

Transport et gestion des flux

[Le transport international](#) : Comprendre les termes du transport international

[Les Incoterms 2000](#) : Connaître les incoterms 2000

[Les assurances transport](#) : Connaître les différentes assurances transport –

[Le glossaire du transport](#) : Glossaire du transport routier et de la chaîne logistique

[Les questions autour du transport](#) : Les 10 bonnes questions à poser à votre transporteur

Payer et se faire payer

[La facture](#) : la facture et ses particularités dans le domaine du commerce international -

[La gestion des risques](#) : Maîtriser le risque de change - Comprendre les termes de l'assurance crédit - Glossaire spécifique à la gestion du risque client

[Les moyens de paiement à l'international](#) - Choisir les moyens de paiement à l'international - L'affacturage international - Le forfaiting

[Le financement](#) : Le financement à l'exportation

Septimanie Export – L'Acropole - 954 Avenue Jean Mermoz - 34000 Montpellier

SAEM au capital de 381 122 euros – RCS : 331 496 158 - Code NAF : 741 E 6 FR 60 331 496 158

Tél.: 33 (0)4 99 64 29 29 – Fax : 33 (0)4 99 64 29 37 – Email : contact@septimanie-export.com – Web : <http://www.septimanie-export.com>

C.R.D.I./L.C.I. Tél.: 33 (0)4 99 64 29 27 – Fax : 33 (0)4 99 64 29 38 – **Email** : bousquet@septimanie-export.com