



■ Madeleine NGUYEN-THE

4<sup>e</sup> édition

# IMPORTER

Inclus les INCOTERMS<sup>®</sup> 2010

Des conseils, des exemples, des avis d'experts,  
des témoignages pour vous guider



ÉYROLLES

Éditions d'Organisation

Trouver des produits de qualité, à un bon prix, en provenance de fournisseurs sérieux, c'est déjà très bien. Mais s'approvisionner de l'étranger nécessite plus encore. C'est un métier à part entière.

Il convient de se poser bien d'autres questions avant de lancer l'opération import, sous peine de voir sa marchandise bloquée en douane, non conforme à la commande ou de découvrir, un peu tard, l'ensemble des coûts générés par cette production étrangère, allant parfois jusqu'à justifier une relocalisation. Si l'approvisionnement à l'étranger est pressenti comme étant une solution pour assurer la pérennité de l'entreprise, il faut le décider en pleine conscience des coûts, des contraintes et des risques, afin de s'assurer de la pertinence de ce choix.

Ce guide apporte des réponses concrètes à des questions telles que :

- ▶ Comment m'y prendre pour trouver des fournisseurs à l'étranger ?
- ▶ Quelles sont les sources d'informations ?
- ▶ Que dois-je vérifier avant de mettre sur le marché français ou communautaire des produits importés ?
- ▶ Quelles conditions dois-je verrouiller avec mon fournisseur ?
- ▶ Comment organiser un transport en provenance du pays étranger ?
- ▶ Qui doit payer quoi en matière de transport, assurance et formalités douanières ? Quelles sont précisément ces formalités douanières ?
- ▶ J'importe pour réexporter, suis-je obligé de payer les droits de douane et la TVA à l'import ? Qu'en est-il des achats dans l'Union européenne ?
- ▶ Je ne veux pas payer mes fournisseurs étrangers comptant à la commande, quelles autres possibilités s'offrent à moi ?
- ▶ Comment organiser au mieux mes importations ?
- ▶ Etc.



Photo : YANN-SOON NGUYEN-THE

**Madeleine NGUYEN-THE** a créé il y a vingt ans sa propre structure d'assistance et organisation en commerce international : *International Pratique*. Comme consultante et formatrice, elle accompagne les entreprises dans l'organisation et la gestion des opérations import et export.

# Importer

Éditions d'Organisation  
Groupe Eyrolles  
61, bd Saint-Germain  
75240 Paris cedex 05

[www.editions-organisation.com](http://www.editions-organisation.com)  
[www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com)



Le code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée notamment dans l'enseignement, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'Éditeur ou du Centre Français d'Exploitation du Droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

Madeleine Nguyen-The

# Importer

Quatrième édition

**EYROLLES**  
  
Éditions d'Organisation

*À Truong, Noël-Tiên et Yann-Son*

# Sommaire

<b>Introduction</b> .....	1
---------------------------	---

## PREMIÈRE PARTIE

### **La place de l'import dans les échanges internationaux**

<b>Chapitre 1 – Enjeux et risques de l'importation</b> .....	5
--	---

1. Que recherchent les entreprises qui se tournent vers les fournisseurs étrangers ? .....	8
2. Attention aux risques qui peuvent générer des surcoûts, voire fragiliser l'entreprise importatrice .....	9
3. Attention à l'impact éventuel de l'import sur les opérations export .....	10
4. De la nécessité d'appliquer une bonne méthodologie et de maîtriser les techniques du commerce international .....	10

<b>Chapitre 2 – L'import dans le commerce international</b> ....	15
--	----

1. Quelques chiffres .....	15
2. Qu'achète-t-on de l'étranger ? .....	16
3. Qui sont nos partenaires ? .....	17
4. Quelle place occupe l'Union européenne dans le commerce mondial ? .....	18

## DEUXIÈME PARTIE

### **Réussir une opération d'importation : de la méthode, des outils**

<b>Chapitre 3 – La Méthodologie Import</b> .....	21
--	----

1. Quelles sont les étapes de la démarche import et les sources d'information ? .....	22
--	----

<b>Chapitre 4 – Mettre sur le marché des produits conformes</b> .....	27
1. Conformité aux exigences communautaires .....	27
1.1. Quelles sont les exigences communautaires sur le plan technique ? .....	28
1.2. À quoi sert le marquage CE ? .....	31
1.3. Satisfaire aux autres exigences communautaires .....	33
2. Conformité au cahier des charges de l'acheteur .....	34
2.1. Conseils pour réduire et gérer le risque de non-conformité des marchandises .....	36
2.2. Comment fonctionne l'inspection avant expédition ? .....	38
<b>Chapitre 5 – Élaborer les clauses contractuelles</b> .....	41
1. Quels documents commerciaux utiliser ? .....	42
2. Quelles sont les clauses qu'il convient de négocier ? .....	43
<b>Chapitre 6 – Négocier les règles Incoterms®</b> .....	49
1. Qu'est-ce qu'un Incoterm® ? .....	49
2. Que définit un Incoterm® ? .....	49
3. Que ne définit pas un Incoterm® ? .....	50
4. Comment sont classés les Incoterms® ? .....	50
5. Les innovations des Incoterms® 2010 .....	52
6. Les Incoterms® multimodaux à la loupe .....	54
7. Les Incoterms® maritimes à la loupe .....	58
8. Quelques précisions et conseils supplémentaires .....	61
9. Le prix d'achat diffère selon l'Incoterm® .....	61
10. Y a-t-il un Incoterm® de prédilection pour l'acheteur ? .....	65
<b>Chapitre 7 – Faire acheminer la marchandise</b> .....	69
1. Quels sont les impacts du choix du transport ? .....	70
1.1. Impact sur les délais .....	70
1.2. Impact sur le stock .....	71
1.3. Impact sur l'emballage et la sécurité de la marchandise .....	72
1.4. Impact sur la douane import .....	75
1.5. Impact sur l'échéance du paiement .....	76
1.6. Enfin... impact sur les coûts du transport .....	76
2. Le transport maritime .....	77
2.1. Par quelles conventions le transport maritime est-il régi ? ...	78
2.2. Quelles sont les techniques de transport en maritime ? .....	78

2.3. Quelles sont les bases de la tarification ? .....	79
2.4. Quel document de transport utiliser ? .....	81
2.5. Quelle est la responsabilité du transporteur maritime ? .....	84
2.6. Pourquoi choisir le transport maritime ?.....	86
<b>3. Le transport aérien</b> .....	86
3.1. Par quelle convention le transport aérien est-il régi ? .....	86
3.2. Quelles sont les techniques de transport en aérien ? .....	87
3.3. Quelles sont les bases de la tarification ? .....	87
3.4. Quel document de transport utiliser ? .....	89
3.5. Quelle est la responsabilité du transporteur aérien ?.....	91
3.6. Pourquoi choisir le transport aérien ?.....	91
<b>4. Le transport routier</b> .....	92
4.1. Par quelle convention le transport routier est-il régi ?.....	92
4.2. Quelles sont les techniques de transport par la voie routière ?.....	92
4.3. Quelles sont les bases de la tarification ? .....	92
4.4. Quel document de transport utiliser ? .....	94
4.5. Quelle est la responsabilité du transporteur routier ?.....	96
4.6. Pourquoi choisir le transport routier ? .....	96
<b>5. Le transport ferroviaire</b> .....	97
5.1. Par quelle convention le transport ferroviaire est-il régi ?....	97
5.2. Quelles sont les techniques de transport par la voie ferroviaire ?.....	97
5.3. Quelles sont les bases de la tarification ? .....	98
5.4. Quel document de transport utiliser ? .....	98
5.5. Quelle est la responsabilité du transporteur ferroviaire ?....	98
5.6. Pourquoi choisir le transport ferroviaire ? .....	100
<b>6. Le transport fluvial</b> .....	100
6.1. Par quelle convention le transport fluvial est-il régi ? .....	100
6.2. Quelles sont les techniques du transport fluvial ? .....	101
6.3. Quelles sont les bases de la tarification ? .....	101
6.4. Les différents types de contrats .....	102
6.5. Quelle est la responsabilité du transporteur fluvial ?.....	102
6.6. Pourquoi choisir le transport fluvial ?.....	102
<b>7. Le transport multimodal</b> .....	103
<b>8. Autres modes de transport</b> .....	105
8.1. Quand et comment utiliser les intégrateurs ?.....	105
8.2. Les colis postaux.....	106

<b>Chapitre 8 – Choisir une assurance-transport .....</b>	<b>109</b>
1. Quelle est l'étendue de l'assurance-transport ? .....	111
1.1. L'assurance-transport par la voie maritime .....	111
1.2. L'assurance-transport par la voie aérienne .....	112
1.3. L'assurance-transport par la voie routière .....	112
2. Quels types de police utiliser ? .....	112
3. Que faire en cas de sinistre ? .....	114
<b>Chapitre 9 – Travailler avec les partenaires du transport .....</b>	<b>119</b>
1. Quels sont les principaux intervenants de la chaîne transport- logistique ? .....	120
1.1. Au cœur de la chaîne du transport : le transporteur .....	120
1.2. Le mandataire .....	121
1.3. Le commissionnaire de transport .....	121
1.4. Le NVOCC ( <i>non vessel operating common carrier</i> ) .....	122
1.5. Le commissionnaire en douane .....	122
1.6. L'opérateur logistique .....	123
2. Comment choisir les prestataires du transport et de la logistique ? .....	124
3. Acheter du transport à l'international .....	125
4. Comment transmettre les instructions à l'organisateur de transport ? .....	131
<b>Chapitre 10 – Maîtriser les opérations de douane .....</b>	<b>135</b>
1. Quelles sont les missions de la Direction Générale des Douanes et Droits Indirects ? .....	137
2. Quelles sont les formalités douanières à l'import ? .....	137
3. Le trio essentiel : l'espèce tarifaire, l'origine, la valeur en douane .....	139
3.1. L'espèce tarifaire .....	139
3.2. L'origine .....	149
3.2.1. <i>La règle d'origine non préférentielle               (ou de droit commun) : à des fins douanières</i> .....	150
3.2.2. <i>La règle d'origine préférentielle : à des fins               de préférences tarifaires</i> .....	152
3.2.3. <i>La question du marquage de l'origine               sur les produits</i> .....	166
3.2.4. <i>Le paramètre Origine dans la stratégie de l'entreprise</i> .....	167
3.3. La valeur en douane à l'importation .....	175

3.4. Au final... la valeur fiscale .....	178
3.4.1. <i>Importer en franchise de TVA</i> .....	180
4. <b>Quelle réglementation pour quelle marchandise ?</b> .....	180
4.1. Les contingents quantitatifs .....	181
4.2. Les contingents tarifaires .....	181
4.3. Autres mesures du commerce extérieur .....	183
4.4. La source d'information .....	184
5. <b>Quel régime douanier choisir ?</b> .....	186
5.1. Les régimes de mise en libre pratique et de mise à la consommation.....	186
5.2. Les régimes de transit à l'import .....	187
5.3. Les régimes « économiques » ou « particuliers ».....	189
6. <b>En quoi consiste le dédouanement à l'import ?</b> .....	195
7. <b>Comment se présente une déclaration douanière ?</b> .....	198
7.1. Les principales rubriques du DDU .....	200
7.2. Les documents d'accompagnement .....	200
7.3. Les opérations où le DDU n'est pas exigé à l'import .....	201
7.4. Le Dédouanement En Ligne par Transmission Automatisée – DELTA .....	202
8. <b>Quel est le rôle du commissionnaire agréé en douane ?</b> .....	203
9. <b>Peut-on simplifier les procédures douanières ?</b> .....	204
10. <b>Que faire en cas de contentieux douanier ?</b> .....	207

## **Chapitre 11 – Déclarer les opérations**

### **intra-communautaires** .....

1. <b>Quel est le régime fiscal intra-communautaire ?</b> .....	213
2. <b>Comment effectuer la Déclaration d'Échanges de Biens ?</b> .....	215

## **Chapitre 12 – Payer les fournisseurs** .....

1. <b>Quels sont les instruments de paiement utilisés à l'international ?</b> .....	222
1.1. Le chèque .....	222
1.2. Le virement.....	223
1.3. La lettre de change.....	224
1.4. La carte bancaire internationale .....	225
2. <b>Quelles sont les techniques de paiement à disposition de l'importateur ?</b> .....	226
2.1. Le paiement d'avance .....	226
2.2. Le paiement après réception des marchandises .....	228

2.3. Le contre-remboursement.....	229
2.4. La remise documentaire.....	231
2.5. Le crédit documentaire.....	234
2.6. La lettre de crédit stand-by.....	246
2.7. Les crédits documentaires spéciaux.....	251
3. Classement des techniques selon le risque encouru par le fournisseur.....	254
<b>Chapitre 13 – Couvrir les risques financiers</b> .....	257
1. Comment se procurer de la trésorerie ? .....	257
2. Quels sont les crédits mis en place par le fournisseur ?.....	258
3. Quelles sont les cautions et garanties bancaires en faveur de l'acheteur ?.....	258
4. Comment se prémunir du risque de change ?.....	261
4.1. La couverture à terme.....	263
4.2. L'option de change .....	264
<b>Chapitre 14 – Maîtriser les flux multi-partites : opérations triangulaires</b> .....	265

TROISIÈME PARTIE  
**Et de l'organisation !**

<b>Chapitre 15 – La gestion administrative à l'import</b> .....	271
<b>Chapitre 16 – Le service Achat à l'International</b> .....	277
1. Quelles missions remplissent les acheteurs internationaux ? .....	277
2. Quelles sont les différentes fonctions de l'administration des achats à l'international ? .....	278
3. De qui doit dépendre le service import ? .....	279
4. Comment organiser le service import ?.....	281
5. Le service import a un rôle d'interface.....	282
6. Le service Achats et ses partenaires au sein de l'entreprise.....	284
7. Le service Achats et ses partenaires à l'extérieur de l'entreprise.....	285
8. Quelles qualités doit avoir l'acheteur à l'international ? .....	286
9. S'organiser pour réussir ses importations.....	287

<b>Chapitre 17 – Les intermédiaires de l’importation</b> .....	289
1. Quels services rendent-ils à leurs clients ? .....	289
2. Comment les classer ? .....	290
2.1. Les professionnels du contact .....	290
2.2. Les professionnels de l’import.....	291
3. Comment bien choisir son intermédiaire de commerce ? .....	292
 <b>Chapitre 18 – Le prix de revient import</b> .....	 297
1. Les coûts logistiques.....	297
2. En amont du transport .....	299
3. En aval du transport .....	299
4. Sans oublier les frais financiers .....	300
5. N’oubliez pas le personnel !.....	300
6. Optimisez les flux industriels.....	300
7. Lorsque l’import risque d’impacter l’export... ..	300
8. Au final... le jeu en vaut-il toujours la chandelle ? .....	301
 <b>Pour en savoir plus</b> .....	 303
<b>Lexique de la logistique internationale</b> .....	305
<b>Index des « tableaux, listes et figures »</b> .....	313
<b>Adresses utiles</b> .....	315
<b>Index</b> .....	319



# Introduction

C'est avec plaisir que nous vous proposons cette 4<sup>e</sup> édition du guide « Importer ». Elle s'est fait un peu attendre il est vrai, mais pour la bonne cause ! Nouveaux Incoterms<sup>®</sup>, nouvelles règles bancaires, nouvelles réglementations douanières, sécuritaires... Ce guide intègre toutes ces nouveautés et suit l'évolution des pratiques du commerce international et notamment celles liées aux flux d'importation.

Certes, nous entendons ici et là quelques retours de productions en Union européenne voire même en France, et nous nous en réjouissons : les lunettes Attol, Geneviève Lethu, Smoby sont revenus partiellement de Chine, les Taxis Bleus sont revenus du Maroc, les jouets Meccano ont rapatrié une partie de leur production à Calais. Mais ces cas de relocalisation sont assez rares. Malheureusement, bon nombre de sous-traitances à l'étranger sont maintenues alors qu'elles ne sont pas aussi rentables qu'il n'y paraît, et l'intérêt des entreprises communautaires et notamment françaises pour les importations directes et la sous-traitance à l'étranger ne faiblit pas. Est-ce toujours le bon choix ? L'objectif de ce guide est précisément d'aider l'importateur à s'assurer que son choix est pertinent. Si internationaliser ses achats ou sa production semble a priori un passage obligé pour certaines entreprises, il est primordial que cela s'accompagne d'une professionnalisation de la démarche.

Une fois le projet lancé, il faut s'enquérir des risques, des couvertures à souscrire, des compétences à acquérir, de l'organisation à mettre en place, calculer le véritable gain réalisé au bout du compte... Mais combien d'entreprises intègrent tous ces éléments **avant** de se lancer dans l'aventure Import ? Trop peu par expérience.

Nous retrouvons dans cet ouvrage les réponses aux questions essentielles de tout acheteur international qui souhaite mener à bien ses opérations d'importation :

- Où et comment trouver mes fournisseurs ?

- Quels sont les risques encourus et comment les couvrir ?
- Combien me coûtera l'opération import au final ?
- Comment gérer mes commandes de A à Z ?
- Comment optimiser mon organisation import ?

Plus concrètement :

- Comment m'y prendre pour trouver des fournisseurs à l'étranger ?
- Quelles sont les sources d'informations ?
- Que dois-je vérifier avant de mettre sur le marché français ou communautaire des produits importés ?
- Quelles conditions essentielles dois-je verrouiller avec mon fournisseur ?
- Comment organiser un transport en provenance du pays étranger ?
- Qui doit payer quoi en matière de transport, assurance-transport et formalités douanières ?
- Quelles sont précisément ces formalités douanières ?
- J'importe pour réexporter, suis-je obligé de payer les droits de douane et la TVA à l'import ?
- Qu'en est-il des achats en Union européenne ?
- Je ne veux pas payer mes fournisseurs étrangers comptant à la commande, quelles autres possibilités s'offrent à moi ?
- Comment organiser au mieux mes importations ?
- Au final... combien vont me coûter ces nouveaux achats ?

Cet ouvrage s'adresse à tous ceux qui sont concernés par des achats à l'étranger : responsables de projets industriels, acheteurs, importateurs-distributeurs, entreprises de négoce, créateurs d'entreprise à l'import... qui souhaitent professionnaliser leur démarche et devenir des interlocuteurs avertis face aux partenaires de la chaîne import.

Il s'adresse également aux étudiants des filières Achats-Approvisionnement et Commerce international désireux d'appliquer les outils du commerce international sous l'angle de l'importation.

Première partie

**LA PLACE DE L'IMPORT  
DANS LES ÉCHANGES  
INTERNATIONAUX**



# Chapitre 1

## Enjeux et risques de l'importation

Au cours de ces 60 dernières années, le commerce mondial a connu une croissance exceptionnelle. À ce jour, le volume des exportations mondiales est 22 fois supérieur à celui de 1950.

Et lorsque l'export croît, l'import suit... puisque l'un ne va pas sans l'autre. Cette explosion du commerce mondial a été grandement facilitée par l'abaissement des droits de douane, à l'initiative du GATT<sup>1</sup> puis de l'OMC<sup>2</sup>. C'est ainsi que la moyenne des droits de douane pratiqués à l'importation des produits industriels dans les pays développés est passée de 40 % en 1947 à moins de 4 % en 2010. À cette baisse des taux officiellement appliqués, viennent s'ajouter les préférences tarifaires consenties à l'intérieur des nombreuses zones de libre-échange (AELE, ALENA, ANASE, etc.) et unions douanières (Union européenne, MERCOSUR...), sans oublier les accords inter-zones comme ceux signés entre l'UE/AELE, l'UE/Maghreb par exemple. La finalité de ces accords est de réduire voire supprimer les droits de douane. Ils seront traités dans le chapitre « Maîtriser les opérations de douane ».

- 
1. GATT : *General Agreement on Tariff and Trade* ou Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, créé au lendemain de la Seconde Guerre mondiale.
  2. L'Organisation Mondiale du Commerce est née en 1995, succédant au GATT. Principal objectif : favoriser les échanges internationaux. Début 2011, 153 pays composent l'OMC.

Tableau 1 : Principaux accords d'intégration régionale  
(Liste complète sur le site de l'OMC [www.wto.org](http://www.wto.org))

<b>AELE</b>	Association européenne de libre-échange : Islande, Norvège, Suisse, Liechtenstein
<b>ALENA (NAFTA)</b>	Accord de libre-échange d'Amérique du Nord : Canada, États-Unis, Mexique
<b>ANASE (ASEAN)</b>	Association des Nations de l'Asie du Sud-Est : Brunei Darussalam, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam
<b>APEC</b>	<i>Asia Pacific Economic Cooperation</i> : Australie, Brunei Darussalam, Canada, Corée, Chili, Chine, États-Unis, Hong-Kong, Indonésie, Japon, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Pérou, Philippines, Russie, Singapour, Taiwan, Thaïlande, Vietnam
<b>CAN</b>	Communauté Andine des Nations : Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou, Venezuela (départ en 2006)
<b>CARICOM</b>	Communauté des Caraïbes : Antigua et Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Guyane, Haïti, Jamaïque, Montserrat, St Christopher and Nevis, Sainte-Lucie, St Vincent et les Grenadines, Suriname, Trinidad et Tobago
<b>CEI</b>	Communauté des États Indépendants : Arménie, Azerbaïdjan, Bélarus, Géorgie, Kazakhstan, Kirghistan, Moldova, Ouzbékistan, Russie, Tadjikistan, Turkménistan, Ukraine
<b>CAFTA</b>	<i>China Asean Free Trade Area</i> : Chine, Thaïlande, Indonésie, Brunei, Philippines, Singapour et Malaisie. En 2015, fonctionnera également avec : Birmanie, Laos, Vietnam et Cambodge.
<b>COMESA</b>	<i>Common market for Eastern and South Africa</i> : Burundi, Comores, Djibouti, Égypte, Éthiopie, Érythrée, Kenya, Madagascar, Malawi, Île Maurice, Lybie, Namibie, Ouganda, Rép. Dém. Congo, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe
<b>EEE</b>	Espace Économique Européen : UE + AELE (sauf Suisse)
<b>GCC</b>	<i>Gulf Cooperation Council</i> : Arabie Saoudite, Bahreïn, Émirats Arabes Unis, Kuweit, Oman, Qatar
<b>MCAC</b>	Marché Commun de l'Amérique Centrale : Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua

<b>MERCOSUR</b>	Marché Commun d'Amérique du Sud : Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay
<b>PAFTA</b>	<i>Pan Arab Free Trade Agreement</i> : Algérie, Arabie Saoudite, autorité Palestinienne, Bahrain, Égypte, Émirats Arabes Unis, Iraq, Jordanie, Kuwait, Liban, Libye, Maroc, Oman, Qatar, Sudan, Syrian Arab Republic, Tunisie, Yémen
<b>SACU</b>	<i>South Africa Customs Union</i> : Afrique du Sud, Botswana, Lesotho, Namibie, Swaziland
<b>SADC</b>	<i>South African Development Community</i> : Afrique du Sud, Angola, Botswana, Ile Maurice, Lesotho, Madagascar, Malawie, Mozambique, Namibie, Rép. Dém. Congo, Seychelles, Swaziland, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe
<b>SAFTA</b>	<i>South Asian Free Trade Agreement</i> : Bangladesh, Boutan, Inde, Maldives, Népal, Pakistan, Sri-Lanka.
<b>Union européenne</b>	Union européenne : Allemagne, Autriche, Bulgarie, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Royaume-Uni, Slovaquie, Slovénie, Suède, Tchéquie.

Par ailleurs, dès 1968, les pays industrialisés ont marqué leur volonté d'intégrer les Pays en Développement (PED) et les Pays les moins Avancés de la planète (PMA)<sup>1</sup> dans ce processus de développement des échanges. C'est ainsi qu'est né le Système de Préférences Généralisées (SPG).

La raison première de ce système était de contribuer à éradiquer la pauvreté *via* l'industrialisation du « tiers-monde », en encourageant leurs exportations industrielles : les pays de l'OCDE<sup>2</sup> s'engageant à appliquer des droits de douane réduits ou nuls à l'importation des produits en provenance et originaires des PED. Depuis sa création, ce système a connu plusieurs aménagements pour tenir compte de l'émergence de certains PED. En effet, la finalité est, qu'au fil du temps, la liste des pays

1. Liste au chapitre « Maîtriser les opérations de douane ».

2. OCDE : Organisation de coopération et de développement économique : 20 pays de l'Union européenne (Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Royaume-Uni, Slovénie, Slovaquie, Suède, Tchéquie) + AELE + Australie, Chili, Canada, Corée, États-Unis, Japon, Mexique, Nouvelle-Zélande, Turquie.

bénéficiaires de cet accord se réduise, signe qu'ils ont atteint un niveau de compétitivité appréciable, sur certains produits tout du moins.

Pour les acheteurs des pays industrialisés et de l'Union européenne tout particulièrement, ces divers accords signifient possibilité de s'approvisionner en bénéficiant de préférences tarifaires, tout en contribuant à l'émergence des PED.

Mais ne soyons pas utopistes, il reste encore beaucoup à faire en matière d'intégration des PED dans l'économie mondiale. Tout comme il reste beaucoup à faire en matière de lutte contre les obstacles au commerce. En effet les barrières non tarifaires ont gagné en importance relative. Si l'existence de normes sur certains produits freinent les échanges avec les pays industrialisés, nos entreprises exportatrices peinent encore à exporter dans nombre de pays du fait de procédures douanières, contingents quantitatifs et droits de douane rédhibitoires. N'oublions pas que les droits et taxes appliqués à l'importation peuvent être sources de revenus non négligeables et participent au maintien de la production nationale. L'Union européenne elle-même applique une réglementation plus stricte dès qu'il s'agit de produits dit « sensibles » comme le textile et l'agroalimentaire.

Or, ceci n'empêche pas les importations de croître et se diversifier, et ce pour de multiples raisons...

## **1 QUE RECHERCHENT LES ENTREPRISES QUI SE TOURNENT VERS LES FOURNISSEURS ÉTRANGERS ?**

- Élargir le panel de fournisseurs,
- se procurer des matières premières, des composants non fabriqués ou produits dans la Communauté,
- se procurer des matières premières, des composants fabriqués ou produits dans la Communauté, mais en quantité insuffisante ou bien dans des conditions qui rendent économiquement impossible l'opération commerciale envisagée,
- accéder à un brevet, une technologie, un savoir-faire,
- bénéficier d'une plus forte capacité technique : augmenter sa productivité sans investir en outil de production,
- répondre à un besoin ponctuel lorsque l'outil de production interne est momentanément indisponible ou trop chargé,

- accroître la flexibilité dans la gestion de ses moyens (de production et en ressources humaines),
- augmenter les marges pour disposer de moyens pour investir,
- réduire le coût global d'acquisition.

## **2 ATTENTION AUX RISQUES QUI PEUVENT GÉNÉRER DES SURCOÛTS, VOIRE FRAGILISER L'ENTREPRISE IMPORTATRICE**

### **Du fait du fournisseur**

- défaillance d'un fournisseur, même temporaire,
- non-livraison alors que paiement effectué,
- non-respect du cahier des charges et des conditions de vente,
- non-maîtrise des prix, des délais, des quantités,
- inconstance dans la qualité,
- aléas dans l'acheminement (mauvais choix de l'Incoterm<sup>®</sup>, non-maîtrise du transport),
- changement d'origine des marchandises,
- service export ne maîtrisant pas les techniques du commerce international : documents manquants, mal rédigés, ne permettant pas de retirer les marchandises.

### **Du fait de l'acheteur**

- recherche infructueuse de fournisseurs,
- mauvaise prise en compte des contraintes techniques, normatives, réglementaires, douanières ou logistiques, mais aussi linguistiques et culturelles,
- conditions d'achats mal négociées,
- aléas dans l'acheminement (mauvais choix de l'Incoterm<sup>®</sup>, non-maîtrise du transport),
- couverture des risques insuffisante (de change, de transport),
- calcul erroné du prix de revient (sous-estimation des coûts indirects),
- méconnaissance des rouages du commerce international.

### **Du fait de la conjoncture économique et politique**

- fluctuation des cours mondiaux très sensibles à l'actualité internationale (matières premières, agroalimentaire...),

- appréciation de la devise de facturation par rapport au contrat de vente (risque de change),
- réglementation douanière plus contraignante : ouverture d'un contingent quantitatif, application de droits antidumping, exigence d'un certificat sanitaire plus strict, programme de sécurisation des flux...
- impossibilité de retirer la marchandise du fait de mouvements sociaux, rupture diplomatique, événement grave (guerre, catastrophe naturelle...).

### **3 ATTENTION À L'IMPACT ÉVENTUEL DE L'IMPORT SUR LES OPÉRATIONS EXPORT**

Nombreuses sont les directions générales à demander aux acheteurs de s'approvisionner dans les pays à bas coûts afin de réduire les prix de revient. Mais combien se posent la question de savoir si la nouvelle origine de fabrication de leurs produits aura un impact ou non sur leurs clients export ?

#### **EXEMPLE**

Que dire de ces acheteurs qui ont « omis » de signaler à leurs commerciaux export qu'une gamme de leurs produits n'était plus fabriquée dans les usines françaises mais en Chine, faisant perdre ainsi à leurs clients suisses la préférence tarifaire accordée aux produits d'origine CE ? Les clients ont bien entendu exigé une baisse des prix de vente pour compenser l'augmentation des droits de douane !

### **4 DE LA NÉCESSITÉ D'APPLIQUER UNE BONNE MÉTHODOLOGIE ET DE MAÎTRISER LES TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL**

Acheter des produits de qualité, à un bon prix, auprès de fournisseurs ou de sous-traitants sérieux, c'est déjà très bien. Mais s'approvisionner en dehors des frontières nationales et surtout communautaires nécessite plus encore. C'est un métier à part entière. Car nombreux sont les aléas lorsque l'entreprise n'a pas « verrouillé » en amont la démarche d'achat international sur tous les plans, notamment.

- **Juridique**

À défaut de contrat, les conditions générales d'achat doivent être élaborées en tenant compte des spécificités de l'international : rédaction français/anglais, choix d'un Incoterm<sup>®</sup>, droit applicable, juridiction compétente, solutions en cas de non-respect du cahier des charges...

- **Logistique**

Passer de petites commandes, régulières, pour livraison rapide par la voie aérienne, d'un coût généralement élevé, ou bien choisir la voie maritime, moins chère mais plus risquée et impliquant des commandes plus importantes pour compenser les délais de mer... L'impact de la solution-transport retenue (Incoterm<sup>®</sup>, mode de transport, emballage, assurance, prestataires logistiques) va au-delà des simples délai et coût de transport.

- **Douane et fiscalité**

Combien de marchandises bloquées en douane du fait d'un document ou d'un marquage manquant ? Combien de coûts de revient alourdis par des droits et taxes qui auraient pu être évités dans le cadre d'un accord préférentiel, d'un régime douanier particulier ou d'une facilité fiscale ? Anticiper les aspects douaniers des opérations et les intégrer en amont de la démarche d'achat contribuera à la réussite et à la rentabilité des opérations.

- **Normatif**

En 2009, sur 100 produits analysés, la Douane française a relevé 65 produits non conformes aux exigences communautaires et... 50 dangereux pour le consommateur ! 48 % des jouets contrôlés se sont avérés dangereux ! Une liste précise de produits est soumise à marquage CE, présomption de conformité aux directives et normes communautaires.

Par ailleurs, le règlement européen REACH<sup>1</sup> vise à une plus grande sécurité dans l'usage des substances chimiques utilisées dans tout produit mis à la consommation en Union européenne. La directive européenne RoHS<sup>2</sup> quant à elle vise à limiter l'utilisation de six substances dangereuses dans les équipements électriques et électroniques.

---

1. REACH : *Registration, Evaluation, Authorisation and restriction of Chemicals.*

2. RoHS : *Restriction of the use of certain Hazardous Substances in electrical and electronic equipment.*

L'acheteur se doit de répertorier les contraintes que génèrent ces réglementations bien avant d'entamer une négociation avec les fournisseurs potentiels et de les intégrer dans le cahier des charges.

- **Financier**

L'acheteur qui se voit imposer un paiement d'avance peut à son tour demander à son fournisseur une garantie bancaire de restitution d'acompte partiel ou total en cas de défaillance de celui-ci. Une sécurité de paiement comme le crédit documentaire est parfois exigée par les vendeurs. L'entreprise ne doit pas sous-estimer les commissions bancaires et la surcharge administrative qui en découleront.

- **Organisationnel**

Compte tenu des enjeux, il est essentiel de former les équipes au commerce international et d'instaurer des modes opératoires pour mener à bien les nouvelles opérations d'importation. Il est également impératif de créer des passerelles entre le pôle Achats internationaux et le pôle Export, car les choix opérés par les acheteurs peuvent avoir un impact sur les ventes Export.

Tous ces aspects sont développés au fil des chapitres qui suivent. Si les techniques du commerce international sont les mêmes à l'export comme à l'import, elles seront utilisées sous un angle différent il va de soi, puisqu'il ne s'agit plus de vendre, mais d'acheter. De plus, ces techniques et outils doivent trouver leur place dans une démarche structurée qui réduit, voire supprime les risques encourus à l'importation.

#### À RETENIR

Pour professionnaliser sa démarche, l'acheteur doit :

- suivre une méthodologie qui lui permet de n'oublier aucune des étapes de la démarche import (chapitre 3),
- connaître, pour chacune des étapes, les principales sources d'informations, (chapitre 3),
- maîtriser les outils du commerce international indispensables à la pratique de l'import (chapitres 4 à 18).

La finalité :

- réduire l'exposition aux risques douaniers et fiscaux,
- orienter favorablement les politiques d'achats et industrielles,

- devenir un interlocuteur averti face aux partenaires de la chaîne import,
- faciliter les achats internationaux,
- garantir la rentabilité des opérations.



# Chapitre 2

## L'import dans le commerce international

### 1 QUELQUES CHIFFRES

La France ne cesse de descendre dans le classement des principaux exportateurs et la Chine s'est hissé à la première place ! La France maintient toutefois, depuis 2003, sa place de quatrième importateur mondial comme le montre le tableau ci-après :

Tableau 2 : Les 10 premiers pays participant au commerce mondial de marchandises en 2009<sup>1</sup>

Rang	Exportateurs	Part en %	Rang	Importateurs	Part en %
1	Chine (hors Hong-Kong)	9,6	1	États-Unis	12,7
2	Allemagne	9	2	Chine	8,0
3	États-Unis	8,5	3	Allemagne	7,4
4	Japon	4,7	4	France	4,4
5	Pays-Bas	4	5	Japon	4,4
6	France	3,8	6	Royaume-Uni	3,8
7	Italie	3,2	7	Pays-Bas	3,5
8	Belgique	3,0	8	Italie	3,2
9	Corée (rép.)	2,9	9	Hong-Kong (dont imports définitifs : 0,7)	2,8
10	Royaume-Uni	2,8	10	Belgique	2,8
Total 10 premiers exportateurs		51,5 %	Total 10 premiers importateurs		53 %

1. Source : OMC.

En France, les échanges ont très fortement chuté en moyenne en 2009<sup>1</sup>. C'est la baisse la plus prononcée depuis la fin de la seconde guerre mondiale : -17,1 % à l'exportation (total exporté de 341 milliards d'euros), et -17,7 % à l'importation (total importé de 384 milliards d'euros). La réduction du déficit 2009 (43 milliards d'euros) par rapport à celui de 2008 (55,1 milliards d'euros) s'explique par l'allègement de la facture énergétique, lié au repli du prix du pétrole.

Parallèlement, dans ce contexte de crise mondiale, le nombre d'opérateurs du commerce extérieur diminue fortement. En 2009, environ 91 900 entreprises françaises ont exporté, soit une baisse de -3,6 % par rapport à 2008.

Pour la première fois depuis 2003, le nombre d'entreprises importatrices diminue également (-4,6 %), soit un total de 103 800 importateurs français. Au début de 2010, un retournement s'amorce et le nombre d'opérateurs du commerce extérieur repart à la hausse.

À l'import, 65 % de ces entreprises ont moins de 20 salariés et réalisent 24 % des importations nationales. De leur côté, les 4 % d'entreprises de plus de 250 salariés réalisent à elles seules 50 % des importations françaises<sup>2</sup>.

## 2 QU'ACHÈTE-T-ON DE L'ÉTRANGER ?

Tableau 3 : Principaux produits importés en France

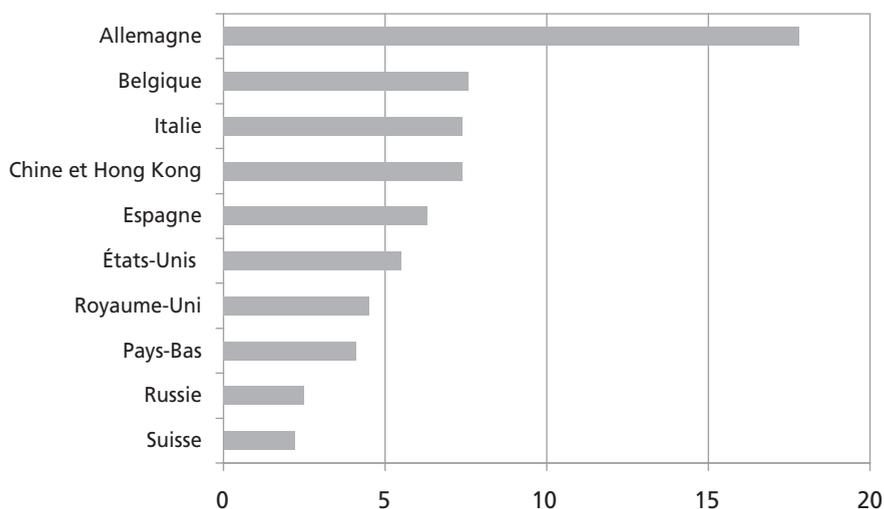
Principaux produits importés en France de juin 2009 à juin 2010 hors matériel militaire (Source : Douanes françaises)	Valeur en millions d'€	%
Total	419 992	
Véhicules automobiles	30 363	7,23
Pétrole brut	25 484	6,07
Aéronefs et engins spatiaux	21 874	5,21
Préparations pharmaceutiques	17 535	4,18
Produits du raffinage du pétrole	16 575	3,95
Gaz naturel, liquéfié ou gazeux	11 527	2,74
Ordinateurs et équipements périphériques	9 875	2,35

1. Source : Douanes françaises.

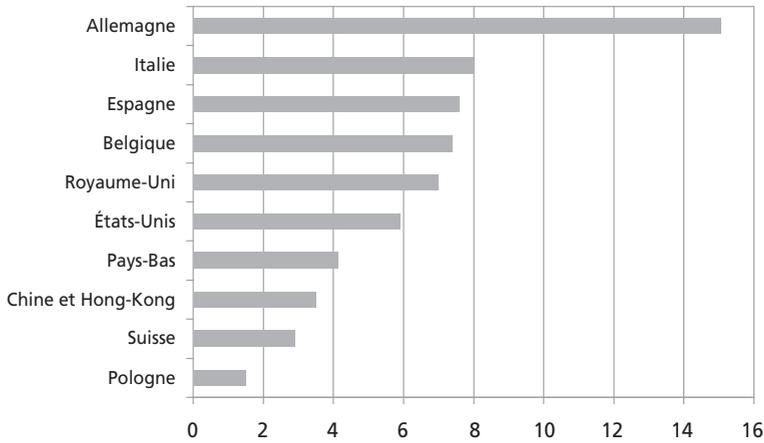
2. Derniers résultats connus au moment de la réédition de l'ouvrage.

Autres parties et accessoires pour véhicules automobiles	8 830	2,10
Autres produits chimiques organiques de base	8 310	1,98
Produits sidérurgiques de base et ferroalliages	7 976	1,90
Équipements de communication	7 040	1,68
Matières plastiques sous formes primaires	6 864	1,63
Produits électroniques grand public	6 230	1,48
Instruments et fournitures à usage médical et dentaire	5 675	1,35
Autres vêtements de dessus	5 346	1,27
Composants électroniques	5 126	1,22
Produits pharmaceutiques de base	5 118	1,22
Instruments et appareils de mesure, d'essai et de navigation	4 997	1,19
Autres produits chimiques	4 902	1,17
Papier et carton	4 243	1,01
Vêtements de dessous	4 155	0,99
Chaussures	4 006	0,95
Appareils électroménagers	3 997	0,95

### 3 QUI SONT NOS PARTENAIRES ?

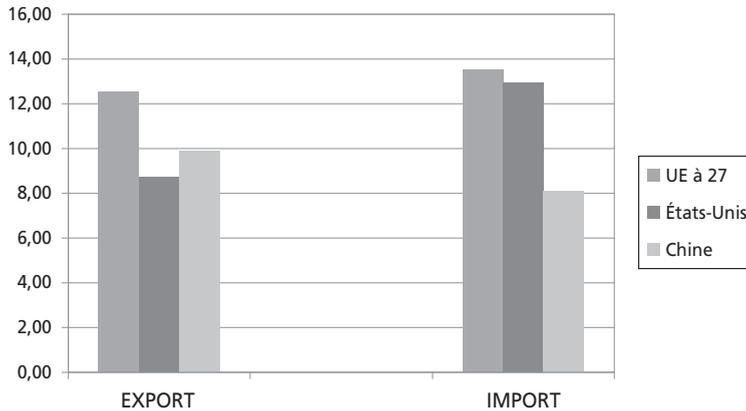


Graphique 1 : Les 10 principaux fournisseurs de la France de juin 2009 à juin 2010 (Source : Douanes françaises). Flux hors matériel militaire, en valeur (%)



Graphique 2 : Les 10 principaux clients de la France de juin 2009 à juin 2010 (Source : Douanes françaises). Flux hors matériel militaire, en valeur (%)

#### 4 QUELLE PLACE OCCUPE L'UNION EUROPÉENNE DANS LE COMMERCE MONDIAL ?



Graphique 3 : Comparaison Union européenne/États-Unis/Chine en 2009 (Source OMC, en pourcentage du total mondial, en valeur et hors échanges intra-communautaires à l'intérieur de l'UE)

Lorsqu'on inclut les échanges intra-communautaires, la part de l'UE à 27 dans le commerce mondial de marchandises s'élève, en 2009, à près de 38 %.

Deuxième partie

**RÉUSSIR UNE OPÉRATION  
D'IMPORTATION : DE LA  
MÉTHODE, DES OUTILS**