

De la méthode pour réussir vos opérations d'importation

Les commerçants internationaux le savent : les opérations internationales peuvent être sources d'aléas du fait de la distance, des différences culturelles, linguistiques, réglementaires, des risques commerciaux et politiques auxquels il convient d'ajouter les risques sur les plans douanier et fiscal. A l'importation, ces derniers sont accrus compte tenu des enjeux en termes de droits et taxes. Mais ceci n'est pas insurmontable... si l'entreprise adopte une bonne méthodologie des importations.

① Du projet d'importer : vérifier la faisabilité

Faire préciser la demande d'achat.

Notamment sur les plans techniques et utilisation finale.

Ces éléments serviront aux étapes suivantes. S'enquérir sur les formalités douanières à l'importation en France ou en Communauté Européenne (C.E.). Afin de s'assurer que l'importation d'un produit ne présente pas de contraintes techniques douanières rédhibitoires (droits de douane trop élevés, droits anti-dumping sur certaines origines, contingents épuisés, formalités documentaires trop contraignantes) qui compromettraient très rapidement l'option de s'approvisionner de l'étranger. Répertoire les zones d'échanges préférentielles qui permettront d'orienter le choix du fournisseur en fonction de l'origine des marchandises.

Le produit doit-il respecter des contraintes techniques ?

Se renseigner sur les directives communautaires, normes, contraintes d'emballage, de marquage ou d'étiquetage, éventuellement en vigueur à l'entrée des marchandises en C.E. ou à la mise à la consommation en France.

L'opération Import sera-t-elle viable sur le plan logistique ? Choix du mode de transport, emballage extérieur, assurance-transport, capacité d'entreposage, coûts engendrés de "porte à porte". Choix des flux d'approvisionnements : livraisons directes du fournisseur à l'utilisateur final, livraisons via le distributeur...

Quel sera le coût prévisionnel de l'opération Import ? Simulation de l'ensemble des coûts engendrés par l'opération envisagée à partir d'un prix d'achat supposé et hors frais bancaires.

Conclusion 1 : l'opération n'est pas viable, étudier la possibilité d'ajuster, d'optimiser certains points avant d'abandonner le projet.

Conclusion 2 : l'opération est viable, poursuite du projet.

② Rechercher et sélectionner les fournisseurs potentiels

Localiser les sources d'approvisionnement. En utilisant les statistiques du commerce extérieur, les organismes publics, para-publics et privés existants.

Répertoire les fournisseurs potentiels. Via les annuaires d'entreprises, les foires et salons professionnels internationaux, les appels d'offres, les réseaux de rapprochements d'entreprises, les représentations en France des pays fournisseurs, la lecture de la presse économique et professionnelle, la prospection à l'étranger...

Vérifier le sérieux des fournisseurs et leur capacité à produire conformément au cahier des charges. Produit, qualité, délai, sécurité, réputation, situation financière, positionnement parmi la concurrence. Faire réaliser si possible les audits des fournisseurs sélectionnés.

Rencontrer ses fournisseurs étrangers. Sauf, éventuellement, à commander des produits standards, ne pas se contenter de contacts épistolaires, téléphoniques et d'échantillons !

Négocier les conditions générales d'achat. Bien sûr le prix, associé à un Incoterm, mais aussi les modalités de paiement, les délais, le service après-vente, les solutions en cas de produits défectueux...

③ La commande est passée

Bien gérer la commande, de bout en bout. Organisation interne, personnel formé aux techniques du commerce international, aux langues étrangères et aux échanges interculturels, modes opératoires, outils informatiques de gestion des opérations internationales.

Vérifier avant expédition la conformité des marchandises à la commande. Surprises récurrentes à l'import : l'inconstance dans la qualité ou le non-respect du cahier des charges. Faire réaliser des inspections avant expéditions via des organismes indépendants ou des partenaires locaux.

Le fournisseur souhaite couvrir le risque d'impayé. Mettre en place des remises documentaires, crédits documentaires, lettres de crédit Stand-by... au mieux des intérêts de l'acheteur.

Faire acheminer la marchandise de l'étranger. Choisir la bonne solution-transport. Décider de l'Incoterm, mode de transport, emballage, assurance, prestataires logistiques.

Faciliter les opérations douanières à l'import. Valider les paramètres douaniers : espèce tarifaire – origine – valeur et la réglementation afférente. Utiliser à bon escient les facilités douanières et fiscales. Sous-traiter les formalités douanières ou mettre en place une procédure de dédouanement à domicile...

Gérer les éventuels litiges. Litiges transport auprès des transporteurs et assureurs. Litiges commerciaux auprès des fournisseurs et sous-traitants.

Faire de la veille. Dans le monde du commerce international, rien n'est figé.

Poursuivre la veille : technologique, informative, réglementaire, normative, économique, politique, financière afin d'anticiper les évolutions à venir et d'ajuster les choix de politique industrielle...

