

Les éléments du prix de revient import

Importer en vaut-il toujours la chandelle ?

Il est certain qu'en se tournant vers les pays à bas coûts, l'entreprise a de grandes chances de bénéficier de prix d'achat très compétitifs, pour une qualité qui peut s'avérer similaire à la production européenne. Mais sommes-nous certains de comparer des choses comparables ?



Peu d'entreprises ont une vision claire de ce qui les attend en termes de risques et de coûts induits par les opérations d'achat international. D'aucuns se contentent d'ajouter à un prix d'achat rendu « FOB port départ » les frais de transport et douane engagés jusqu'à l'arrivée.

Or, l'opération de commerce international peut exiger d'autres prestations, qu'il convient de valoriser et d'imputer au coût d'achat. Passons en revue l'ensemble des éléments à intégrer dans un coût global d'acquisition.

En amont du projet d'importer :

- Charges liées à la recherche du fournisseur : études ad hoc, achats d'informations, voyages, appels d'offres à plus grande échelle...
- Eventuellement, coût de l'intermédiaire : société d'accompagnement à l'international, trader parfois incontournable...
- Charges liées au produit : cahier des charges et achat de normes CE en langue étrangère.
- Dans le cas de sous-traitance : transport lié à l'envoi de composants ou matières, investissement en outillages, moules... Attention dans ce cas de bien évaluer les droits et taxes applicables au retour des produits finis. Lire à ce sujet la Chronique de l'importateur du mois d'avril 2005.
- Frais d'analyse auprès d'un laboratoire agréé pour vérification de la conformité des produits aux normes ou contraintes techniques européennes. En tant que responsable de la mise sur le marché CE, l'importateur se doit de vérifier le sérieux des certificats de conformité émis par des laboratoires étrangers.

Les coûts liés au transport :

Le prix d'achat est fonction de l'Incoterm négocié, mais pour comparer des choses comparables, il est nécessaire de ramener toutes les offres à un total rendu DDP (delivered duties paid ou « rendu domicile dédouané »).

- Ainsi, en fonction de l'Incoterm, il conviendra d'ajouter des frais éventuels d'enlèvement des

marchandises à l'usine, de pré-acheminement en frontière, de formalités douanières export, de chargement à bord du moyen de transport international, de fret international, de déchargement, de formalités douanières import, de droits et taxes, de post-acheminement, d'assurance, de frais divers de dossier, de surcharges conjoncturelles (surtaxes fuel et risque de guerre par exemple)...

- S'agissant de transport international, il peut être nécessaire de soigner autrement l'emballage : plus sécurisé, plus solide, plus étanche, mieux marqué...

Les coûts liés à la logistique :

- Frais d'inspection avant expédition pour s'assurer de la conformité de l'expédition à la commande...
- Et/ou...frais de réparation, réfection, remplacement, transport aller-retour... si le SAV n'a pas été bien négocié dans les conditions générales d'achat.
- Pour rentabiliser le transport et compenser des délais de route plus longs, les commandes internationales sont souvent plus importantes que les commandes domestiques, nécessitant des moyens humains et matériels supplémentaires pour décharger, manutentionner et stocker les marchandises dans les entrepôts d'arrivée.

Les frais financiers :

- Dans le cas de paiement en devises étrangères et de couverture du risque de change.
- Pour immobilisation financière lors du déplacement de la marchandise lorsque le transit time est long.
- Tout fournisseur est généralement plus méfiant vis-à-vis de ses clients étrangers. Il peut exiger un paiement d'avance ou une sécurité de paiement, synonymes de frais financiers et bancaires supplémentaires.

Les charges de personnel supplémentaires :

- Quote-part des coûts de fonctionnement du service Import.
- Ceux-ci peuvent être lourds dans le cas de sourcing difficile, de pays et cultures éloignés, de produits réglementés, de régimes douaniers économiques, de crédit documentaire...
- Coût de la professionnalisation des équipes : formation en langues, à l'interculturel, au commerce international sous l'angle de l'achat.

Par ailleurs, il est nécessaire, avant d'internationaliser les flux industriels ou d'approvisionnement, d'étudier l'impact d'un changement d'origine des produits finis sur les clients Export. C'est ainsi qu'après avoir délocalisé une partie de sa production en Chine, une entreprise du textile a perdu son client au Mexique. En effet, en perdant l'origine préférentielle CE sur les produits finis, elle a perdu la préférence tarifaire applicable dans le cadre de l'accord Mexique/CE, faisant passer le taux de droit de douane à l'entrée au Mexique de 4 à 30 % (sur un prix de vente inchangé).

Bien entendu, des critères autres, tels que la flexibilité des moyens de production par exemple, conforteront l'entreprise dans sa décision de s'approvisionner de l'étranger. Mais au final, après avoir valorisé l'intégralité des éléments qui composent le coût global d'acquisition, le jeu n'en vaudra peut-être plus la chandelle.

Toute entreprise qui souhaite se lancer à l'import doit réaliser ce genre d'étude en amont de sa démarche. Car... si importer hors CE devient incontournable... alors oui, mais en connaissance de cause et en s'assurant de la réelle rentabilité des opérations.



Madeleine Nguyen-The,
consultante-formatrice
en commerce international,
auteur de "Importer" Editions d'Organisation
2^e édition - www.international-pratique.com