



INGENILOG
Expert Logistique

REUSSIR SES ACHATS A L'ETRANGER

ISBN 2-9512062-4-0 – Prix TTC 14.50 €

140 pages d'explications illustrées d'exemples.

Un guide méthodologique éclairant sur les pratiques des importations, leur coût, leurs risques.

Coordonnées :

www.ingenilog.com

INGENILOG

16 rue d'Ypres

67000 STRASBOURG

Tél. : + 33(0)3 88 60 61 61

Fax : + 33(0)3 88 60 69 90

REUSSIR SES ACHATS A L'ETRANGER :

SOMMAIRE	1
AVANT PROPOS	3
INTRODUCTION : LE PERIMETRE DE L'ACHAT INTERNATIONAL	5
Critères incitateurs de l'achat international	5
Les critères restrictifs de l'achat international	6
Les risques potentiels et les problèmes liés à l'activité internationale d'une entreprise	6
Risque de fabrication	7
Risque de contrepartie / risque de crédit	7
Risque de change	8
Risque politique	8
La gestion du risque pays	9
Dimension juridique dans le processus d'une transaction internationale	9
Chapitre 1 : LE SOURCING	11
1. Sur quels produits le sourcing doit-il être mondial ?	12
2. Comment structurer le sourcing ?	13
3. Vers quels pays se tourner ?	16
4. Comment s'y prendre ?	18
5. Combien de fournisseurs choisir et lesquels ?	19
6. Plan d'action	20
Chapitre 2 : LES MOYENS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT DANS LE CADRE DU COMMERCE INTERNATIONAL	24
1. LES TECHNIQUES	24
1.1. l'encaissement simple	24
a) Le chèque	24
b) Le virement international	25
c) La Lettre de Change	27
d) Le billet à ordre	27
e) Le contre remboursement	28
1.2. Les techniques de l'encaissement documentaire	29
a) Le crédit documentaire (crédoc)	30
b) La remise documentaire	39
c) La lettre de crédit stand by - une garantie de paiement	41
2. EVALUATION DES INSTRUMENTS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT	42
3. LES OPERATIONS DE CONTREPARTIE : COMPENSATIONS	44
3.1. Principe	44
3.2. Différentes opérations de contrepartie	45
3.3. Rôle des acheteurs face aux opérations de contrepartie	45
Chapitre 3 : LE TRANSPORT INTERNATIONAL	50
1. LE CHOIX DES MODALITES D'EMBALLAGE ET DE PREPARATION DE LA MARCHANDISE	50
1.1. Définition d'une politique	50
1.2. L'analyse des risques liés au transport	51
1.3. Les réponses au risque de transport	51
1.4. Les normes professionnelles ou légales	52
1.5. Les aspects techniques de l'emballage	53
1.6. Le matériel utilisé en transport	55

2. LE TRANSPORT INTERNATIONAL	58
2.1. La tarification	58
a) La tarification en transport maritime	58
b) La tarification en transport aérien	59
c) la tarification en transport fluvial	60
d) la tarification en postal	60
e) La tarification en transport ferroviaire	60
f) La tarification du transport routier	60
g) Les documents de transport	64
2.2. L'assurance transport	64
a) Raisons et coût	64
b) Comment assurer les risques	65
c) Etendue et durée des garanties	67
d) Types d'assurances	68
e) Les précautions à prendre pour prévenir et limiter les dommages	68
f) Responsabilité pour retard	69
g) Que faire en cas de litige transport	70
h) Que faire en cas de litige	71
i) Retards et pertes d'envois	73
2.3. L'assurance qualité en transport	75
2.4. Le transport routier international	75
2.5. Les auxiliaires du transport	79
 Chapitre 4 : Les INCOTERMS 2000	 87
 Chapitre 5 : La DOUANE et le DOUANEMENT	 99
1. LA DOUANE : ROLE, ORGANISATION	99
2. DROITS DE DOUANE ET TVA : LA LIQUIDATION DOUANIERE	100
3. SOUS TRAITER ou REALISER LE DEDOUANEMENT ?	101
4. LES MODALITES DE DEDOUANEMENT DES MARCHANDISES	104
4.1. L'espèce tarifaire	104
4.2. L'Origine	105
4.3. La valeur en douane	108
 Chapitre 6 : LA NEGOCIATION INTERNATIONALE	 116
 Chapitre 7 : LES ASPECTS JURIDIQUES DE L'ACHAT INTERNATIONAL	 120
1. BASES DU CONTRAT	120
2. LA FORME JURIDIQUE DES SOCIETES	126
2.1. La forme juridique des sociétés françaises	126
a) Les sociétés de personnes	127
b) Les sociétés de capitaux	127
2.2. La forme juridique des sociétés américaines	128
a) Les sociétés de personnes	128
b) Les sociétés de capitaux	129
c) La localisation des sociétés	130
d) Les catégories d'actions aux États-Unis	131
2.3. La forme juridique des sociétés au Royaume-Uni	132
2.4. La forme juridique des sociétés en Allemagne	133
a) Les sociétés de personnes	133
b) Les sociétés de capitaux	134

AVANT PROPOS

Ce n'est pas parce que nous avons trouvé un produit 40 % moins cher sur un site Internet, que ce produit est effectivement moins cher.

Pourquoi ?

Parce que le prix d'achat dans le pays d'origine ne correspond pas au prix rendu dans notre société.

De combien faut-il le majorer ? Quelle correction faire ? C'est l'objet de ce dossier.

Pour calculer le prix rendu, il est nécessaire de suivre une progression logique.

Les composantes du prix à l'importation sont fonction :

- de la façon dont on paye,
- de l'INCOTERM choisi
- du coût du transport principal
- des coûts de pré et post acheminement.
- du taux des droits de douane applicable,
- des coûts de dédouanement
- des coûts de sur stockage,
- de la façon dont on aura négocié

Chacun de ces points fera l'objet d'un chapitre spécifique. Au-delà d'un simple calcul, nous apporterons les éléments complémentaires à la connaissance nécessaire pour réussir de bons achats à l'étranger.

Pour faciliter la compréhension du lecteur, un cas concret sera développé chaque fois que ce sera possible : la synthèse de ce cas permettra de déterminer le coût global de l'importation.

Acheter à l'étranger ne doit pas être un achat d'impulsion mais nécessite une réflexion. Dès lors, que l'on achète en intracommunautaire ou à l'importation, un calcul de prix de revient s'impose.

Mais avant toute chose, il apparaît nécessaire de déterminer ce que l'on appelle une importation.

Acheter en Europe ne nécessite pas de connaissances particulières tant que l'on reste dans l'Europe des 25.

En effet, les seules difficultés qui se présentent à l'acheteur sont de l'ordre des coûts de transport et de la langue, un peu de la culture Dans ce cas et sur un plan fiscal, on ne parle pas d'importation, mais d'acquisition intracommunautaire.

Une importation correspond donc à un achat effectué hors Europe, hors Europe des 25 s'entend.

LE COUT GLOBAL D'UNE IMPORTATION :

EN « VRAC », FAIRE LA SOMME DE :

- **PRIX D'ACHAT**
- **EMBALLAGE**
- **COMMISSION D'UN AGENT**
- **COUVERTURE DU RISQUE DE CHANGE**
- **MOBILISATION D'UN CREDOC**
- **TRANSPORT PRINCIPAL**
- **PRE-ACHEMINEMENT**
- **POST-ACHEMINEMENT**
- **TAXES PORTUAIRES OU AEROPORTUAIRES**
- **ASSURANCE**
- **FORMALITES A PRODUIRE**
- **DROITS DE DOUANE**
- **DEDOUANEMENT**
- **CREDIT D'ENLEVEMENT**
- **SURSTOCK**
- **TEMPS PASSE**
- **...**