



## **BATIR LE PRIX DE VENTE DE VOS PRODUITS A L'EXPORTATION**

Pour bâtir son prix de vente export, plusieurs paramètres sont à prendre en compte. La « check-list » ci-après, indicative, peut vous permettre d'éviter certaines erreurs ou oublis.

### **1) DETERMINER SON PRIX DE REVIENT EXPORT**

#### ➤ **Quel marché ? Quel mode d'entrée ?**

Le prix de revient export dépend, tout d'abord, du marché que vous souhaitez aborder. En effet, du choix du marché et du mode d'entrée (vente directe, agent, distributeur...) découleront, entre autres, des contraintes réglementaires et/ou pratiques qui peuvent impacter votre prix de revient export.

#### ➤ Votre produit nécessite-t-il des **adaptations techniques et/ou culturelles** ?

De nombreux pays ont mis en place des normes techniques, des exigences en matière de certifications, différentes des nôtres : la mise en conformité de vos produits aux normes étrangères peut s'avérer longue et coûteuse. De même pour s'adapter aux exigences des utilisateurs des marchés visés, vous pouvez être amenés à faire des modifications (ex : langue, forme, couleur, options, ...)

#### ➤ Quelle stratégie avez-vous défini en matière de **propriété intellectuelle** ?

Faut-il protéger la marque, déposer un brevet dans le pays concerné ? A quel coût ?

#### ➤ Un **service après-vente** est-il requis pour vos produits ?

Si oui, pensez à intégrer les frais de gestion de cette maintenance technique : mise à disposition de pièces de rechange, dépannage, hotline etc.

#### ➤ Avez-vous besoin d'adapter et de traduire **les étiquettes, les notices techniques** ?

Les réglementations locales peuvent imposer un étiquetage particulier. Une traduction en anglais est rarement suffisante.

#### ➤ L'**emballage** est-il adapté au transport international ?

L'emballage est toujours de la responsabilité de l'exportateur et il doit être adapté au mode de transport choisi (aérien, maritime, routier...). Certains pays imposent la norme NIMP15 pour les emballages en bois. <sup>(1)</sup>

#### ➤ Le **transport, l'assurance** sont-ils à votre charge ?

Ce sont les *Incoterms*<sup>(2)</sup> que vous négociez avec votre client qui déterminent qui est redevable de ces frais. Ils définissent également le transfert des risques et restent une notion incontournable en matière de commerce international. Les équipes export doivent impérativement être sensibilisées à la thématique.

#### ➤ Quelles sont les **démarches administratives et formalités douanières** ?

Toute exportation suppose des formalités en douane export. Il faudra penser à inclure les frais d'un commissionnaire en douane. Attention : certains documents nécessaires pour le dédouanement à destination peuvent s'avérer très coûteux (par exemple : visa de documents par des consulats étrangers, certificats d'inspection...).



- Quelle incidence aura le **mode de paiement** choisi ?

Les **moyens de paiement** utilisés à l'export peuvent générer des **frais bancaires** (utilisation de crédits documentaires<sup>(3)</sup>, notamment). Les délais de paiement pratiqués peuvent être longs selon les pays.

- Vous facturez en **devises** ?

Attention aux **fluctuations des cours de change** qui peuvent impacter votre marge. Il est possible de sécuriser ce risque (assurance change, couverture à terme via les banques etc.).

En incluant tous ces paramètres, vous obtenez en principe votre prix de revient export, départ usine ou non, en fonction de l'*Incoterm* que vous aurez négocié.

### 2) QUELLE MARGE APPLIQUER ?

Le taux de marge à appliquer varie en fonction des marchés ciblés. En effet, le prix de vente final doit être « acceptable » pour le pays visé, et plusieurs éléments peuvent jouer sur la détermination de ce prix.

- Une **étude de marché** peut s'avérer indispensable en amont, pour connaître les prix pratiqués dans le pays, la concurrence éventuelle, les modes de distribution à privilégier et ainsi adapter votre marge en conséquence.
- Même si vous avez vendu sur la base d'un *Incoterm* FCA « vos locaux » (frais de transport, assurance laissés à la charge de l'acheteur), il peut s'avérer intéressant de savoir à combien reviennent les **frais de transport et d'assurance** jusqu'à l'entrepôt de votre client.
- Votre produit est-il soumis à des **droits de douane et taxes** à destination ? Si oui, à combien s'élèvent ces taxes ? Elles pèseront sur votre client.  
A savoir : le montant des droits de douane peut varier selon l'origine des produits. L'UE a signé des accords préférentiels avec un certain nombre de pays tiers. Ces accords permettent de limiter (voire de supprimer) les droits de douane perçus lorsque les marchandises ont l'origine préférentielle communautaire, au sens de l'accord concerné.
  - ➔ Vous trouverez le montant des droits de douane et taxes perçus à destination dans la base européenne Market Access Database <http://madb.europa.eu/>. Si le pays tiers est lié par un accord avec l'UE, une colonne spécifique apparaît.
  - ➔ La liste des accords EU/pays tiers est en ligne sur le site des douanes : <http://www.douane.gouv.fr/articles/a11987-liste-des-accords-et-preferences-unilaterales-de-l-union-europeenne>

(1) Pour en savoir plus voir la fiche technique « Logistique NIMP15 »

(2) Pour en savoir plus voir la fiche technique « Les incoterms ICC2010 »

(3) Pour en savoir plus voir les fiches techniques « les moyens de paiement à l'international », « Le crédit documentaire », « la remise documentaire », « la lettre de crédit standby »



Pour de plus amples informations, merci de contacter exclusivement la CCI dont vous dépendez.

### VOS CONTACTS RÈGLEMENTATION À GREX

Amandine Bastien	04 76 28 28 46	<a href="mailto:amandine.bastien@grex.fr">amandine.bastien@grex.fr</a>
Carole Gros-Jean	04 76 28 28 38	<a href="mailto:carole.gros-jean@grex.fr">carole.gros-jean@grex.fr</a>
Claire Quesada	04 76 28 28 45	<a href="mailto:claire.quesada@grex.fr">claire.quesada@grex.fr</a>

Fiche réalisée avec le concours de :



Les auteurs s'efforcent de diffuser des informations exactes et à jour et corrigeront, dans la mesure du possible, les erreurs qui leur seront signalées.  
Toutefois, ils ne peuvent en aucun cas être tenus responsables de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette fiche technique qui ne vise pas à délivrer des conseils personnalisés ou liés à des cas particuliers.

