L'activité d'import-export

Description

L'import-export constitue une opportunité de croissance pour tous les [types d'entreprises](#) désireuses de proposer leurs produits à de nouveaux marchés. De cette façon, elles pourront augmenter leurs ventes. En même temps, de nouveaux besoins se créent avec la mondialisation et les avancées technologiques, surtout au sein des pays émergents.

Le lancement d'une activité relevant du commerce international nécessite la maîtrise des conventions étatiques. Les intéressés peuvent faire appel à des agences spécialisées pour les guider dans l'élaboration des démarches nécessaires à la réussite de leur projet.

[Créer votre entreprise d'import-export en ligne](#)

Qu'est-ce que l'import-export ?

À l'intérieur comme à l'extérieur de l'Union européenne, **les échanges commerciaux ne cessent de se multiplier**. D'ailleurs, toute société de grande envergure se met à l'importation et à l'exportation pour prospérer, telles des activités devenues incontournables.

L'expédition de [marchandises](#) sur la scène internationale contribue au développement des économies nationales. Quant au schéma inverse, il permet d'approvisionner les populations d'un pays en produits exotiques ou rares sur le marché local. Cette stratégie se révèle aussi être **intéressante lorsque les acheteurs cibles payent les produits importés plus cher**.

Certaines sociétés parviennent même à signer un contrat d'exclusivité territoriale avec leurs partenaires. Ces derniers ne pourront ainsi **solliciter que les entreprises avec lesquelles ils ont conclu un accord**.

Bon à savoir : toujours est-il qu'une activité d'import-export peut être réalisée sans qualification spécifique. Tous les entrepreneurs peuvent s'y adonner, quels que soient leur diplôme et le secteur qu'ils visent.

Comment monter une entreprise d'import-export ?

Au risque de déclarer faillite dans les mois qui suivent le démarrage, les entreprises souhaitant se lancer dans le commerce international doivent **monter un projet solide**. Après avoir mûrement réfléchi à leurs objectifs, elles doivent suivre une certaine méthodologie.

Étude de marché

En réalisant une [étude de marché](#), il est plus facile de trancher sur l'intérêt de réaliser une activité d'import-export. Il sera question d'**analyser** :

- Les tendances du marché existant dans le pays de destination ;
- Le potentiel de la demande dans la zone géographique ciblée ;
- L'état de la concurrence dans le secteur d'activité choisi.

Création d'un business plan

Les entrepreneurs doivent réaliser un [business plan](#) qui **permettra de convaincre les bailleurs de fonds de la viabilité de l'activité**. Le document en question doit intégrer les informations ci-dessous :

- Détails du projet (avec les tenants et les aboutissants) ;
- Présentation de la société et de ses atouts ;
- Chiffres prévisionnels ;
- Résultats attendus ;
- Besoins en matière de financement.

Choix du statut juridique

Certains porteurs de projet (avec un chiffre d'affaires limité) optent pour la [SASU](#) pour ne pas se soumettre au régime des indépendants. D'autres préfèrent monter une société pour percevoir des aides à l'exportation. L'ampleur des risques incite aussi les dirigeants à **séparer les patrimoines professionnels et personnels**.

Tarifification du produit

Les entrepreneurs doivent négocier des prix qui leur permettront d'obtenir une marge suffisante pour réaliser des profits. Pour fixer les tarifs, qui doivent toutefois rester

concurrentiels afin d'attirer les prospects, les professionnels de l'import-export doivent **tenir compte des facteurs** :

- Internes (le coût de production, les frais de transport et les frais d'emballage) ;
- Externes (la maturité du marché, la politique douanière et le nombre d'intermédiaires).

Recherche du local

De la même manière que la nature de l'activité, **les caractéristiques des produits déterminent le choix du local**. Certaines startups s'implantent à proximité des aéroports ou non loin des réseaux routiers pour faciliter l'acheminement des marchandises. Lorsque ces dernières sont particulièrement imposantes, il est recommandé de s'installer dans un bâtiment spacieux.

Anticipation des besoins humains et matériels

Hormis les [formalités de création d'entreprise](#), l'approvisionnement en matières premières, l'exploitation de véhicules et l'acquisition de locaux **requièrent des fonds de départ**. Il faut également que le personnel soit rémunéré. De même, les compagnies d'assurance et les consultants recrutés pour leur expertise juridique ou comptable devront être payés.

Établissement d'un plan marketing

Les stratégies [marketing](#) dépendront des consommateurs visés dans le cadre de l'activité d'import-export. Certaines entreprises commerciales s'adressent aux grossistes, tandis que d'autres alimentent le stock des magasins qui revendront les produits. Dans tous les cas, il est conseillé de mettre en place un site internet qui renforcera la visibilité et facilitera la prise de contact.

Financement du projet

En complément des apports effectués par les actionnaires, les patrons peuvent compter sur de **nombreux [soutiens financiers](#)** :

- Aides étatiques dédiées aux créateurs d'entreprise et aux repreneurs d'activité ;
- Prêts bancaires professionnels compétitifs ;
- Sommes versées par les business angels.

Quelle est la réglementation spécifique pour ce type d'entreprise ?

Toutes les entreprises qui pratiquent une activité d'import-export doivent maîtriser la nomenclature douanière des pays avec lesquels les opérations seront réalisées. En guise d'illustration, **celles qui réalisent des échanges au sein de l'Union européenne** doivent les déclarer. Après cette étape, les dirigeants doivent **se procurer un numéro de [TVA intracommunautaire](#)** auprès du service des impôts des entreprises (SIE).

Celles qui exercent en dehors de l'UE sont tenues de compléter un document administratif unique (DAU), à moins qu'elles ne prévoient de consommer elles-mêmes les produits. Encore faut-il qu'elles possèdent un numéro Economics Operators registration and identification (EORI), qui sera attribué après l'[immatriculation](#).

Les conventions internationales établies entre les pays d'origine et de destination doivent aussi être lues préalablement. De même, l'acheteur et le vendeur doivent **se mettre d'accord sur les conditions de chargement et de livraison des marchandises**. Ces dernières sont définies dans l'Incoterm.

Quels sont les avantages et inconvénients d'une activité d'import-export ?

Les sociétés importatrices et exportatrices effectuent des transactions particulièrement risquées. Cependant, elles peuvent **générer une forte rentabilité** à l'intérieur comme à l'extérieur de l'UE, lorsque le projet est efficacement conçu.

Avantages

Les structures qui vendent leurs produits à destination des pays étrangers ont la possibilité de **réaliser des économies d'échelle en augmentant la taille de leur activité**. De plus, les montants perçus à l'avance permettront d'alimenter la [trésorerie](#) et par conséquent de financer les [charges d'exploitation](#).

Inconvénients

Parmi les **risques qui pèsent le plus sur le métier** de l'import-export figurent les

points ci-contre :

- Sur-stockage engendrant des invendus ;
- Non-conformité des produits par rapport à la commande ;
- Retard dans la livraison des marchandises ;
- Dégradation des emballages.

Les enseignes importatrices doivent assurer un minimum de commande, tout en composant avec les **facteurs susceptibles de nuire à la qualité des marchandises fabriquées et transportées**. Une différence de normes peut être constatée entre les pays des contractants.

Comment fonctionne la TVA pour l'import-export ?

Hormis la TVA, des droits de douane, **qui varient de 20 % à 2,1 % en fonction de la catégorie de produits**, seront prélevés sur les importations. Ces dernières taxes tiennent compte du prix des marchandises, du coût de leur couverture et des frais de transport, ce qui donne la valeur CIF.

Dans l'UE

Les fournisseurs européens n'inscrivent pas de TVA sur les factures transmises aux entreprises importatrices. Néanmoins, elles devront la **payer dès que les marchandises franchissent le sol français**, d'où la nécessité de la déclarer.

En vertu de l'[Article 262 ter](#) du Code général des impôts (CGI), **les sociétés exportatrices ne sont pas soumises à la TVA**. Il n'empêche que les patrons sont tenus de mentionner (tous les mois) les transactions réalisées, à travers une déclaration européenne de services (DES).

Dans les autres pays

Les professionnels espèrent **recupérer la TVA sur les marchandises issues des pays situés en dehors de l'UE**. C'est l'une des raisons pour lesquelles les entrepreneurs créent des sociétés, même si les [micro-entrepreneurs](#) sont affranchis de cette taxe.

Bon à savoir : en revanche, ceux qui réalisent des activités d'import-export ne pourront pas obtenir un remboursement lorsque la TVA est ponctionnée aux frontières françaises.

Quelles sont les aides à l'exportation ?

Les structures françaises sont appuyées par **divers acteurs économiques, dont les collectivités territoriales**, surtout si elles puisent l'intégralité de leurs ressources dans les échanges internationaux. Par exemple, les firmes qui réalisent des prospections commerciales ont droit à des crédits d'impôt (à hauteur de 50 % des charges y afférentes).

Allant **jusqu'à 80 000 euros**, ces derniers pourront compenser les dépenses allouées à :

- La promotion ;
- Les frais de participation aux foires ;
- Les frais de déplacement.

À noter : en plus des dispositifs de soutien déjà instaurés, les entrepreneurs peuvent aussi profiter des nouvelles mesures gouvernementales permettant d'affronter les conséquences du coronavirus.

FAQ

Quels organismes fournissent des aides à l'échelle nationale ?

Voici une liste des acteurs proposant leur aide aux sociétés exportatrices installées en France :

- Agence française de développement (AFD) ;
- Chambre de commerce international ;
- Bpifrance Export ;
- Direction générale du Trésor.

Ils prennent la forme d'assurances, de prêts avantageux ou de subventions plafonnées à destination de tout type d'entreprise.

Quels sont les principaux risques auxquels s'expose le commerce international ?

De la même manière que les petites structures, les grandes sociétés doivent composer avec des risques liés à l'activité d'import-export. En voici une liste :

- Modification de la commande par l'acheteur ;
- Variation des taux de change ;
- Collisions survenant en haute mer ;
- Perte de marchandises.

Quelles sont les plateformes accessibles aux entrepreneurs en phase de lancement ?

Grâce à la Team France Export, les porteurs de projets trouveront toutes les solutions publiques adaptées à leurs besoins pour débiter ou percer. Les conseillers accompagnent les candidats, quelle que soit leur région. Avant d'élaborer des stratégies commerciales, il est également recommandé de consulter les dossiers thématiques publiés par Business France.