

Le moniteur du  
**commerce**  
international [lemoci.com](http://lemoci.com)

# L'import en 10 étapes

2<sup>e</sup> édition 2013

## Guide à l'usage des nouveaux importateurs

Stratégie, sourcing, produits, contrat, livraison,  
contrôle qualité, transport, dédouanement, communication, recrutement

En partenariat avec

HSBC   
Commercial Banking



## **Dans le futur, la demande locale dessinera l'offre mondiale.**

La consommation de produits laitiers progresse rapidement dans les pays émergents ; rien qu'en Chine elle devrait tripler d'ici 2020\*.

A l'image de ces rizières devenues vertes prairies, le marché mondial subit des changements profonds.

Mais quels impacts auront ces évolutions sur votre activité ?

Nos équipes Trade et Supply Chain\*\*, implantées dans plus de 60 pays, vous aident à appréhender les tendances les plus significatives de ces pays émergents.

Découvrez les opportunités d'un monde en mouvement.

**Pour en savoir plus, rendez-vous sur [www.hsbc.fr/entreprises](http://www.hsbc.fr/entreprises)**

**HSBC**   
**Commercial Banking**

# L'import en 10 étapes

## Guide à l'usage des entrepreneurs

2<sup>e</sup> édition 2013

Michel Abgrall-Lévy, Jean-Claude Asfour, Pierre Charmillon,  
Amélie Dujaud-Momège et Daniel Recchia, Carole Lax, Laure Marcellin

**Sous la direction de**  
**Christine Gilguy**  
Rédactrice en chef

## ÉDITEUR Sedec SA

11 rue de Milan - 75009 Paris - France  
Téléphone : +33 (0) 1 53 80 74 00  
www.lemoci.com

## Directeur de la publication

Vincent Lалу

## RÉDACTION

Rédactrice en chef : Christine Gilguy (31)

Grand reporter : François Pargny (23)

Ont collaboré à ce numéro :

Michel Abgrall-Lévy, Jean-Claude Asfour, Pierre Charmillon, Amélie Dujaud-Momége et Daniel Recchia, Carole Lax, Laure Marcellin

Maquette : Delphine Miot, rédactrice graphiste (37)

Pour joindre votre correspondant par téléphone, composez le +33 (0)1 53 80 74 suivi des deux derniers chiffres du poste.

## PUBLICITÉ

Directeur International :

Philippe Chebanco (10)

Antenne régionale sud :

Karine Rosset (+33 (0)4 26 84 57 87)

Assistante commerciale

et responsable technique :

Cindy Renaud (14)

Fax de la publicité : +33 (0) 1 49 70 12 69

## MOCI EVENEMENTS

Chef de projet pôle Événement :

Benoît de Montmarin

(+33 (0)1 49 70 12 73)

## GESTION, ADMINISTRATION

Directrice générale adjointe :

Delphine Chêne

Directeur délégué :

Pierre Bessière (01)

Directrice de la diffusion et du Web marketing :

Valérie Bardou

Responsable abonnement :

Vanessa Corseaux

(+33 (0)1 53 80 74 40)

Directeur de la fabrication :

Robin Loison

Webmaster : Pierre Lалу

Comptabilité, gestion :

Évelyne Montecot (08), Valérie Perrin

Conception graphique : amarena

## Impression

Imprimerie de Champagne

Rue de l'Étoile de Langres

ZI Les Franchises - 52200 Langres

Commission paritaire.

Publication n° 0916 T 81051

ISSN : 0026-9719. Dépôt légal à parution

L'adresse électronique des collaborateurs permanents

est : prénom.nom@lemoci.com

Copyright : toute reproduction, même partielle, des textes et documents parus dans le présent numéro est soumise à l'autorisation préalable de la rédaction Magazine bimensuel.

Abonnement 1 an (24 numéros + Lettre

confidentielle + accès web limité)

280 euros HT (307,13 euros TTC).

Abonnement : abonnement@lemoci.com

Tarif étranger : nous consulter

## AVANT-PROPOS P. 6

## LES AUTEURS P. 8

## ÉTAPE 1 LA STRATÉGIE P. 10

1/ Quels enjeux pour les achats à l'international ? p. 10

2/ Identifier les risques pour pouvoir s'en prémunir p. 11

3/ Structurer son plan d'action p. 12

4/ Évaluer les capacités et les besoins de l'entreprise : le diagnostic import p. 13

5/ Adapter l'organisation interne de l'entreprise p. 15

6/ Sélectionner ses marchés potentiels : la matrice Swot p. 16

7/ Optimiser l'utilisation des sources d'information p. 17

8/ Structurer sa prospection en intégrant les pratiques interculturelles p. 17

9/ Utiliser les outils marketing d'aide à la décision p. 19

10/ Rédiger un cahier des charges en intégrant les éléments logistiques p. 20

11/ Calculer un coût de revient import prévisionnel p. 20

12/ Contrôler ses actions grâce à des outils de pilotage opérationnels p. 22

## ÉTAPE 2 LES FONDAMENTAUX DU SOURCING P. 24

1/ Les points de départ d'une démarche de sourcing p. 24

2/ Le choix du pays pour un « sourcing » donné p. 25

• 2.1 Critères de choix du pays « source »

• 2.2. Les sources d'information

3/ La recherche des fournisseurs locaux p. 28

- 3.1 Les places de marché
- 3.2 Les intermédiaires à l'importation

4/ L'évaluation des fournisseurs p. 30

## ÉTAPE 3 MAÎTRISER SON PRODUIT P. 32

1/ De quoi s'agit-il ? L'espèce tarifaire (le code des marchandises) p. 32

- 1.1 Comment se compose et se détermine une nomenclature douanière
- 1.2 Les règles de classement
- 1.3 Le renseignement tarifaire contraignant (RTC)

2/ Où a-t-il été fabriqué ? L'origine douanière p. 39

- 2.1 La définition de l'origine non préférentielle
- 2.2 La définition de l'origine préférentielle
- 2.3 La déclaration d'origine sur facture (DOF)
- 2.4 Le renseignement contraignant sur l'origine (RCO)

3/ Combien vaut-il ? La valeur en douane p. 43

- 3.1 Comment déterminer la valeur de son produit
- 3.2 Les différentes valeurs
- 3.3 Valeurs et Incoterms

## ÉTAPE 4 VERROUILLER LE CONTRAT D'ACHAT P. 48

1/ Les spécificités des risques import p. 48

2/ Préparer le contrat p. 49

- 2.1 La clause d'éviction
- 2.2 Clauses exigeant une rédaction spécifique
- 2.3 Les responsabilités du fournisseur : les garanties légales

3/ Les solutions de paiement p. 54

- 3.1 Ne pas oublier le risque de change
- 3.2 Choisir un mode de paiement

4/ Sécuriser la bonne exécution du contrat : les garanties de marché p. 66

- 4.1 Fondements juridiques à l'international
- 4.2 Les différents types de garanties

## **ÉTAPE 5** **PRÉPARER SA LIVRAISON** **OBTENIR SA MARCHANDISE P. 76**

### **1/ Choisir une règle Incoterms 2010 p. 76**

- 1.1 Qu'est-ce qu'une règle Incoterms 2010 ?
- 1.2 Critère de choix n° 1 : maîtrise de ses achats et règles Incoterms 2010
- 1.3 Critère de choix n° 2 : risque et règles Incoterms 2010
- 1.4 Critère de choix n° 3 : paiement et règles Incoterms 2010

### **2/ Choisir un commissionnaire de transport p. 80**

- 2.1 Établir un cahier des charges
- 2.2 Critères de choix d'un prestataire
- 2.3 Assurer le suivi de la qualité

### **3/ Négocier l'emballage, les contrôles avant départ et les documents p. 83**

- 3.1 L'emballage
- 3.2 Les contrôles avant départ
- 3.3 Les documents

## **ÉTAPE 6** **CONTRÔLE, QUALITÉ** **ET CERTIFICATION P. 88**

### **1/ Le cahier des charges client et les points de contrôle p. 89**

### **2/ Les normes à respecter pour l'import dans l'UE p. 90**

- 2.1 Les directives européennes
- 2.2 Les normes ISO

### **3/ Les moyens et organismes de contrôle p. 91**

### **4/ Les litiges et les contrefaçons p. 92**

- 4.1 Que faire en cas de litige ?
- 4.2 Que faire en cas de contrefaçon ?

## **ÉTAPE 7** **CONTROLLER** **LE TRANSPORT P. 94**

### **1/ L'introduction par la route p. 94**

- 1.1 La préparation des produits
- 1.2 Les documents
- 1.3 Le chargement et/ou le déchargement
- 1.4 La facturation

### **2/ L'importation maritime p. 98**

- 2.1 La préparation des produits
- 2.2 Les documents
- 2.3 Le chargement et/ou déchargement
- 2.4 La facturation

### **3/ L'importation en groupeage en aérien p. 100**

- 3.1 La préparation des produits
- 3.2 Les documents
- 3.3 Le chargement et/ou le déchargement
- 3.4 La facturation

### **4/ L'expédition en express p. 103**

- 4.1 La préparation des produits
- 4.2 Les documents
- 4.3 Le chargement et/ou le déchargement
- 4.4 La facturation

## **ÉTAPE 8** **DÉDOUANER** **SA MARCHANDISE P. 106**

### **1/ Les formalités à l'importation p. 107**

- 1.1 La prise en charge
- 1.2 Le magasin et aire de dépôt temporaire
- 1.3 L'arrivée au bureau de destination

### **2/ Les obligations déclaratives p. 109**

- 2.1 Qui déclare ?
- 2.2 La responsabilité
- 2.3 Le support : Le document administratif unique (DAU)
- 2.4 Les procédures de dédouanement
- 2.5 La convention

### **3/ La dette douanière p. 112**

- 3.1 Les droits et taxes
- 3.2 Le contingent d'achat en franchise
- 3.3 La liquidation

### **4/ Le choix du régime douanier p. 113**

- 4.1 Le régime du transit
- 4.2 La mise en libre pratique (MLP)
- 4.3 La mise en libre pratique suivie d'une mise à la consommation (MAC)
- 4.4 L'admission temporaire
- 4.5 Le perfectionnement actif
- 4.6 La transformation sous douane
- 4.7 La destination particulière
- 4.8 L'entrepôt douanier de stockage

## **ÉTAPE 9** **COMMUNIQUER** **À L'IMPORT P. 118**

### **1/ Les moyens de communication p. 118**

- 1.1 Le courriel
- 1.2 Quelques règles de rédaction
- 1.3 Le téléphone
- 1.4 La visioconférence
- 1.5 La visite sur place

### **2/ La négociation avec un fournisseur étranger : l'interculturel p. 121**

- 2.1 La préparation
- 2.2 La négociation
- 2.3 Les aspects interculturels

### **3/ Les clés d'une négociation « win-win » p. 123**

## **ÉTAPE 10** **ACHETEUR :** **UN METIER, DES FORMATIONS P. 124**

### **1/ Le poste achat: un élément clé à l'import p. 124**

- 1.1 L'évolution de la fonction
- 1.2 Les différentes organisations

### **2/ Acheteur: un métier à part entière p. 126**

- 2.1 La fonction d'acheteur
- 2.2 Les compétences pour exercer ce métier
- 2.3 Rayon d'action
- 2.4 L'éthique, les règles, la notion d'interculturel: profils et qualités requises

### **3/ Organiser le processus achat p. 130**

- 3.1 Identifier et définir ses besoins
- 3.2 Rechercher des fournisseurs et lancer les appels d'offres
- 3.3 Analyser les offres
- 3.4 Négocier pour réduire les coûts
- 3.5 Signer le contrat

### **4/ Les formations p. 131**

- 4.1 Les principales filières
- 4.2 Les diplômes

### **5/ Le recrutement p. 133**

## **ANNEXE P. 134**

**POUR VOUS ABONNER**

France: 01 53 80 74 40 - Étranger: +33 (0) 1 53 80 74 40  
abonnement@lemoci.com - Toutes nos offres p. 65

**MOCI HOTLINE**

0899 463 462

## Avant-propos

### Entrepreneurs, ne traitez pas l'import à la légère !

Le scandale du « horsegate », qui a défrayé la chronique en mars 2013 dans toute l'Europe et provoqué un séisme dans les chaînes d'approvisionnement en viandes animales des abattoirs et usines de produits alimentaires, a fourni un excellent exemple de ce qu'une source d'approvisionnement mal maîtrisée peut provoquer de catastrophique.

Un détail a été frappant : les responsables de l'une des usines de préparation de la viande mise en cause en France ne connaissaient pas la signification du code douanier de la marchandise que cette usine était censée travailler – en vue de livrer plusieurs grands industriels des plats cuisinés surgelés – apposés sur les étiquettes des lots de « minerais » congelés roumains, voire sur les factures... Du moins c'est ce qu'ils ont affirmé. Et donc, ils ne pouvaient pas deviner que le numéro qui commençait par 0205 était un code douanier et non un numéro de lot et qu'il signifiait « cheval » et non pas « bœuf » (code douanier commençant par 0202 pour le congelé).

Qu'ils soient de bonne ou de mauvaise foi, c'est inquiétant : car ce que l'on peut attendre d'un importateur, d'autant plus de produits destinés à l'alimentation, c'est tout de même qu'il en sache un minimum sur le décryptage des informations apposées sur les documents qui concernent sa marchandise... En l'occurrence ce fameux code douanier, qui relève d'une nomenclature douanière internationale standardisée et harmonisée, la SH au plan mondial (à 6 chiffres) décliné en Europe par la NC (nomenclature combinée, à 8 chiffres), est le système de base d'identification de toute marchandise pour savoir de quel régime douanier elle relève (voir étape 3 de notre guide). Sinon, c'est de la légèreté, voire de l'incompétence.

Car nous importons de tout : biens de consommation, produits industriels semi-finis et finis, intrants agricoles, biens d'équipements, pièces détachées, composants chimiques, composants et matériels électroniques, outillages, fleurs coupées, légumes de contre saison, hameçons de cannes à pêche... Au total, nos importations ont atteint 509 milliards d'euros en 2012, en provenance du monde entier. On estime globalement qu'en Europe, les achats pèsent en moyenne pour 60 % du chiffre d'affaires des entreprises. La part des produits importés dans nos propres exportations (442 milliards en 2012) est sans doute supérieure.

Dans ce contexte, les entrepreneurs ne doivent pas traiter l'import à la légère ! Nous le disions déjà dans la première édition de ce guide, l'an dernier : la maîtrise des risques et des techniques du *sourcing* et de la chaîne d'approvisionnement – *la supply chain* – qui découlent de cette internationalisation, l'optimisation de la politique d'importation en fonction d'un projet stratégique bien défini, sont non seulement des atouts pour son projet d'entreprise, mais aussi une source d'efficacité et de différenciation vis-à-vis de la concurrence. Les enjeux sont d'autant plus importants pour les PME qu'elles sont souvent fragiles financièrement et que beaucoup ne survivraient pas à des incidents à la « horsegate » (on peut en citer d'autres dans les jouets, ou l'automobile), qui provoquent des arrêts prolongés de leurs activités.

D'où l'utilité de ce guide sur les dix étapes de l'import, complément indispensable de notre Guide l'Export en dix étapes <sup>(1)</sup>. Nous y proposons des réponses concrètes et précises aux questionnements d'entrepreneurs qui en sont à leurs débuts en matière de *sourcing* international et d'import. Petit florilège : par où commencer ? Comment être sûr que ce fournisseur est fiable ? Que dois-je prévoir dans mon cahier des charges ? Comment éviter les escrocs ou les contrefacteurs ? Qu'est-ce que l'origine d'un produit et pourquoi est-ce important ? Comment payer mon fournisseur avec un crédit documentaire ? Dois-je me préoccuper du choix du transporteur ? Quelle est la loi qui s'applique au contrat d'achat ? Quelles sont les procédures de dédouanement ? Où puis-je trouver de l'info, du conseil ?

Les sept auteurs de ce guide, tous et toutes professionnel(le)s de terrain chacun(e)s dans leurs spécialités, fournissent les réponses à ces questions et à bien d'autres dans chacune des étapes. Tout chapitre peut être lu indépendamment des autres, mais tous correspondent à des questionnements qui surgissent, un jour ou l'autre, sur le chemin de l'importateur débutant : stratégie, *sourcing* et recherche de fournisseur, maîtrise du produit (espèce, valeur, origine), contrat d'achat, aspects logistiques, contrôles qualité, transport, dédouanement, communication, recrutement de personnel dédié.

Christine Gilguy  
Rédactrice en chef

(1) *L'export en 10 étapes, Guide à l'usage des nouveaux exportateurs* (novembre 2012) sur [www.lemoci.com](http://www.lemoci.com)

# VOIR PLUS GRAND ? UN RÉSEAU D'EXPERTS POUR ASSURER VOTRE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL



## C'EST ÇA L'ESPRIT D'ÉQUIPE

Se développer à l'international nécessite d'en maîtriser les risques. Avec Société Générale, vous n'êtes jamais seul : à chaque étape de votre projet, vous disposez d'un expert pour vous guider dans vos démarches, de la prospection de nouveaux marchés à la sécurisation de vos transactions.

Découvrez notre nouveau site [importexport-solutions.fr](http://importexport-solutions.fr)

DEVELOPPONS ENSEMBLE  
L'ESPRIT D'ÉQUIPE  SOCIÉTÉ GÉNÉRALE