

Numéro spécial  
Numéro spécial

Rédaction :  
Vincent Repay  
Conseiller en commerce extérieur

Editeurs responsables :  
Philippe Suinen - Administrateur général  
Agence wallonne à l'Exportation  
et aux Investissements étrangers  
Place Saintelette 2 - B-1080 Bruxelles  
tél. : +32 2 421 82 11  
fax : +32 2 421 87 87  
mail@awex.be - www.wallonia-export.be

Luca Venanzi - Administrateur délégué  
edi.pro - L'édition professionnelle  
Esplanade de l'Europe 2 - B-4020 Liège  
tél. : +32 4 344 50 88  
fax : +32 4 343 05 53  
lvenanzi@edipro.info - www.edipro.info

# 100<sup>ème</sup> numéro de "l'Exportateur"

Petit guide de l'exportation



# Introduction

Voici déjà 5 ans que l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) a décidé d'apporter son soutien aux Editions des Chambres de Commerce et d'Industrie de Wallonie (Edi.Pro), dans le cadre de sa publication du mensuel *l'Exportateur*.

Les objectifs de ce partenariat sont doubles.

Il s'agit, dans le chef de l'AWEX, de contribuer à toute initiative de qualité assurant la présentation d'une information pertinente et aisément exploitable auprès de nos entreprises tentées par la passionnante aventure de l'international. Le souci est d'autant mieux rencontré dans le cas présent, que *l'Exportateur* propose une ligne éditoriale axée sur les méthodes, les techniques et la pratique du commerce extérieur, alors que la sphère informative de l'AWEX porte davantage sur la connaissance "marchés".

Il s'agit, du côté d'Edi.Pro, de pouvoir bénéficier d'un canal de diffusion lui permettant de toucher le public visé de la façon la plus efficace et la plus large possible. C'est la raison pour laquelle *l'Exportateur* est devenu l'indispensable compagnon d'information de l'AWEX-Info.

L'arrivée du 100<sup>ème</sup> numéro de *l'Exportateur* nous imposait de marquer le coup ! Comment mieux célébrer cet anniversaire que par un petit cadeau à nos lecteurs ?

Nous l'avons voulu utile et bien en phase avec nos préoccupations communes. Nous vous invitons donc à découvrir ce petit guide de l'exportation, qui, écrit par un spécialiste, foisonne de mille conseils à travers un jeu de 21 questions-réponses thématiques. Nous espérons que cette approche vous plaira et pourra faciliter encore vos démarches exportatrices.

Amis lecteurs, amis exportateurs, merci de votre intérêt et de votre confiance ! Bonne lecture à tous !



Luca VENANZI,  
Administrateur délégué  
d'Edi.Pro

Philippe SUINEN,  
Administrateur général  
de l'AWEX

# sommaire

- ▶ Nouveau marché, mais quels risques ? .....3
- ▶ Autre marché, autre culture ? .....4
- ▶ Mon client, que faut-il en savoir ? .....5
- ▶ Formalités, taxes, coûts... Comment les connaître ? ...7
- ▶ TVA, quand, comment, où l'appliquer ? .....8
- ▶ Fiscalité étrangère, à étudier un peu, beaucoup .....9
- ▶ INCOTERMS, qu'est-ce que c'est ?  
Comment choisir le bon incoterm ? .....11
- ▶ Quelles assurances ? Pourquoi ? .....14
- ▶ Quel mode de paiement ? .....16
- ▶ Quelle garantie émettre ou demander ? .....18
- ▶ Le préfinancement, comment y faire face ? .....19
- ▶ Le risque de change, comment le couvrir ? .....20
- ▶ Le crédit documentaire (L/C). Pourquoi ? Comment ? ..21
- ▶ Pourquoi sécuriser globalement un contrat ? .....23
- ▶ Comment sécuriser globalement un contrat ? .....24
- ▶ Expédier à son client, simple ? .....26
- ▶ Un contrat, des clauses mais lesquelles ? .....27
- ▶ Que faire en cas de non-paiement ? .....28
- ▶ Produit exporté aujourd'hui, copié demain ? ..29
- ▶ Partenariat, alternative ou passage obligé ? ..30
- ▶ Les dix pièges à déjouer .....31



## 1 Nouveau marché, mais quels risques ?

*“Aborder un nouveau marché n'est pas sans risque. L'exportateur peut y voir une opportunité de développement de son activité, mais il convient de se familiariser avec le pays prospecté avant toute signature de contrat bien sûr et de préférence avant d'engager des frais de prospection.*

Il conviendra de s'interroger sur l'environnement politique et économique du pays en lui-même. Le Ducroire est une source d'informations facilement accessible pour vous indiquer s'il est possible d'envisager une relation commerciale et éventuellement à quelles conditions en ce qui concerne les modes et conditions de paiement. Le risque politique prend en compte les événements tels que guerre, émeute, pénurie de devises, mais aussi catastrophe naturelle dans le pays de l'acheteur ainsi que les décisions des autorités belges ou internationales (p. ex. embargo de l'ONU) affectant la transaction.

L'exportateur de biens de consommation sera attentif à la notation à court terme (paiement à un an) alors que celui de biens d'investissement s'intéressera au moyen/long terme (paiement à plus d'un an).

**Web :** [www.ondd.be](http://www.ondd.be) pour le risque politique (Ducroire)  
[www.trading-safely.com](http://www.trading-safely.com) pour plus de renseignements sur le sujet (Coface)

## 2 Autre marché, autre culture ?

*“Si le nouveau marché mérite d'être retenu, il conviendra de vous familiariser avec les us et coutumes tant au niveau des affaires que du comportement personnel à adopter avec vos interlocuteurs étrangers.*

L'AWEX propose de vous familiariser avec le pays cible de plusieurs manières :

- via son site internet [www.awex.be](http://www.awex.be) et les fiches pays figurant à la rubrique "infos marchés"; vous y trouverez non seulement des informations économiques et financières et le calendrier des séminaires "pays", mais également des "suggestions à nos exportateurs" qui vous permettront de mieux appréhender le marché;
- les "**spécialistes marchés**" qui pourront en Belgique vous conseiller sur la façon d'aborder vos nouveaux prospects et vous orienter vers les **Attachés économiques et commerciaux (AEC)**;
- les AEC qui sont présents à l'étranger sur les principaux marchés et sont, jour après jour, informés de leur évolution.

Il vous sera parfois indispensable de communiquer dans la langue de vos interlocuteurs ou, à tout le moins, en anglais.

**Web :** [www.awex.be](http://www.awex.be), le site de l'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers  
[www.missioneco.org](http://www.missioneco.org), l'information française sur l'approche marché



[www.awex.be](http://www.awex.be)

4

## 3 Mon client, que faut-il en savoir ?

*“Si le pays de votre client est sûr du point de vue politique et économique, que vous avez trouvé des informations sur le cadre de l'approche de ce nouveau marché potentiel et déjà noué les premiers contacts, il sera maintenant indispensable d'en savoir plus sur votre client.*

Il est très délicat de demander à votre prospect des informations financières sur sa société. Dans certains pays, cela sera interprété comme un manque de confiance. De plus, il importera de contrôler les renseignements qui vous seraient fournis par votre futur client.

Dans l'UE, il existe un moyen sûr d'identifier clairement votre acheteur : le numéro fiscal (n° de TVA ou numéro d'entreprise en Belgique).

Hors UE, il faudra recueillir des données aussi précises que possible et identifier la structure juridique (société) du client qui pourrait vous passer commande. Faites attention à la notion de "groupe" car en définitive, ce sera toujours avec la société qui vous aura passé commande que vous aurez un risque de paiement. Si cette dernière n'offre pas de garantie suffisante, il faudra essayer de bénéficier d'une garantie de la part de sa maison-mère, à condition qu'elle soit solvable bien entendu.

4 - 5

Il existe, en dehors des contacts directs avec son prospect/client, une technique pour recueillir des informations financières plus ou moins fiables et détaillées : le recours aux sociétés de renseignement commercial.

Par leur biais, vous obtiendrez un rapport qui reprendra les dernières données financières disponibles (bilans et comptes de résultat) avec une comparaison sur les deux ou trois dernières années. De plus, vous obtiendrez des informations sur le non-paiement éventuel de fournisseurs ou de dettes auprès des autorités fiscales.

Dès les premières démarches avec un futur client, il serait prudent de vous adresser à un assureur-crédit, qui pourrait, en fonction d'un encours que vous communiquerez, vous octroyer une ligne de crédit conditionnée à un délai et éventuellement à un mode de paiement.

Si votre client a un statut public (État, ministères), seul le Ducroire pourra vous informer et vous couvrir pour ce type d'opération.

**Web :** principaux assureurs-crédits présents en Belgique :  
[www.ondd.be](http://www.ondd.be), [www.atradius.be](http://www.atradius.be)  
[www.eulerhermes.com/belgium/fr](http://www.eulerhermes.com/belgium/fr)  
agence de renseignement commercial :  
[www.graydon.be](http://www.graydon.be)  
vérification d'un numéro de TVA communautaire :  
[fiscus.fgov.be/interfaioiffr/tva\\_intrac/tva\\_eur\\_fr.htm](http://fiscus.fgov.be/interfaioiffr/tva_intrac/tva_eur_fr.htm)



[www.awex.be](http://www.awex.be)

6

## 4 Formalités, taxes, coûts... Comment les connaître ?

*“Il n'est pas évident pour l'exportateur, même après de nombreux contacts locaux, de savoir quels sont les coûts à intégrer pour que son produit puisse être livré à son client étranger.*

Selon la marchandise exportée, le vendeur ou son client étranger devra évidemment s'acquitter non seulement des formalités douanières et des droits de douane qui en découlent, mais aussi parfois adapter ou modifier radicalement le produit, soit pour répondre aux habitudes des consommateurs, soit pour s'aligner sur la législation du pays où il sera consommé.

Web : l'Union européenne a développé deux sites internet :

- [mkacadb.eu.int](http://mkacadb.eu.int) vous informe pour les marchés hors UE, en fournissant le code douanier de la marchandise, pour les droits de douane et les documents nécessaires pour importer votre produit;
- [exporthelp.europa.eu](http://exporthelp.europa.eu) vous renseigne sur les marchés de l'UE, en fournissant le code douanier de la marchandise, pour les droits de douane si le produit provient de l'extérieur de l'UE, et les documents nécessaires pour le mettre sur le marché dans un pays de l'UE.

6 - 7

## 5 TVA, quand, comment, où l'appliquer ?

*“Dès qu'une marchandise est exportée, la TVA ne doit pas, en principe, être appliquée. Il en va de même si des prestations sont effectuées hors Belgique pour un client étranger.*

Pour autant que le vendeur belge possède la preuve que la marchandise ait quitté le territoire belge (document de transport pour les livraisons à destination de l'UE ou document douanier pour les exportations hors UE), il ne doit pas facturer la TVA belge à son client. Ce dernier acquittera la TVA ou équivalent (GST pour l'Australie p. ex.) à l'arrivée des marchandises dans son pays. A l'intérieur de l'UE, il n'y a pas de douane et le vendeur, via le système INTRASTAT, déclarera de manière codifiée (n° fiscal vendeur-acheteur, tarif douanier, nombre, poids et valeur) l'opération aux autorités fiscales de son pays, tandis que l'acheteur en fera de même, permettant de la sorte aux autorités fiscales des deux pays de croiser ces informations à des fins de contrôle.

En ce qui concerne les prestations à l'étranger, elles sont soumises à la législation locale, sauf s'il s'agit de prestations intellectuelles (consultance, etc.).



Web : [www.grex.fr/reglementation/fiscalite\\_tva.htm#1](http://www.grex.fr/reglementation/fiscalite_tva.htm#1)

[www.awex.be](http://www.awex.be)

## 6 Fiscalité étrangère, à étudier un peu, beaucoup...

*“L'exportation par une société belge d'une marchandise fabriquée ou ayant été acquise par elle, en Belgique ou dans l'UE, est simple. Il en va tout autrement si elle vend à son client une marchandise qui sera livrée directement d'un fournisseur établi hors UE ou si elle doit effectuer un travail à l'étranger.*

A l'intérieur de l'UE, un exportateur belge qui entendrait livrer directement à son client une marchandise acquise hors UE devra faire en sorte que son client accepte de supporter les droits d'importation et la TVA locale. Dans le cas contraire, il supporterait des taxes étrangères qu'il ne pourrait récupérer. Souvent, il devra importer la marchandise en Belgique pour la livrer ensuite à son client dans le cadre d'une opération intra-communautaire.

En dehors de l'UE, si le client effectue le dédouanement et que les marchandises arrivent d'un pays autre que la Belgique, l'exportateur belge devra construire un schéma logistique qui lui permettra de déposer ses documents lors de l'importation conformément au contrat commercial afin que ni son client ni son fournisseur ne puisse se connaître. Il conviendra de prêter attention à ce que le contrat n'interdise des fournitures de certains pays.

### Une entreprise peut avoir avec son client étranger un contrat autre que de fourniture de marchandises.

Ce sera le cas si elle doit entreprendre la maintenance d'une machine : elle enverra son personnel, mais devra pour ce faire respecter la législation étrangère qui pourrait lui imposer d'avoir un numéro de TVA dans ce pays pour facturer la TVA locale sur ses prestations. En outre, le fournisseur pourrait avoir à respecter la législation sociale locale et être soumis à une agrégation/reconnaissance professionnelle de la part des autorités nationales du pays du client.

Elle peut aussi avoir conclu un contrat "turnkey" ou clé en main (construction d'un bâtiment, installation d'un laboratoire, ...) qui lui imposera, en plus de ce qui a été mentionné ci-dessus, d'importer en son nom le matériel ou les marchandises à intégrer dans le projet : ce qui imposera le paiement de la TVA et des éventuels droits de douane sur ses achats tout en lui permettant de récupérer les TVA payées localement grâce aux TVA facturées à son client.

Si l'entreprise est présente plus de six mois dans le pays où le projet est réalisé, elle pourra être imposée localement sur le bénéfice réalisé dans ce cadre. Pour les membres de son personnel qui seraient occupés plus de six mois dans ce pays, les impôts sur le revenu pourraient y être dus localement, même si les salaires ou rémunérations sont toujours payés en Belgique.



## 7 INCOTERMS, qu'est-ce que c'est ? Comment choisir le bon incoterm ?

*“Les "INCOTERMS" sont des relations-types entre un vendeur et un acheteur qui ont été édictées par la Chambre de Commerce Internationale à Paris. Si l'on s'en revendique, ils sont interprétés de manière uniforme de par le monde par les tribunaux qui devraient trancher un litige.*

Les incoterms visent à répartir entre le vendeur et l'acheteur :

- les frais de transport
- les risques pendant le transport

jusqu'au lieu de livraison défini dans le terme de livraison du contrat commercial. Jamais ils ne règlent le transfert de propriété.

Les incoterms sont au nombre de 13 et engendrent une implication croissante de la part du fournisseur. Ils sont choisis en fonction de la capacité du client à assumer le transport de la marchandise, ainsi que du rapport de force entre les deux parties. En effet, les incoterms commençant par la lettre D imposent une obligation de résultat au fournisseur jusqu'à destination dans le pays de l'acheteur. Pour tous, sauf le premier (EXW), la documentation nécessaire à l'exportation depuis le pays du fournisseur est fournie par ce dernier.

**EXW :** la marchandise est mise à disposition de l'acheteur dans les locaux du vendeur sans autre obligation de la part de ce dernier

**FCA :** - la marchandise est chargée aux risques et frais du fournisseur dans ses locaux avec les documents nécessaires à l'exportation  
- la marchandise est mise à disposition chez le transporteur du client sur le moyen de transport du fournisseur (frais et risques de déchargement et de chargement à charge de l'acheteur)

**FAS :** la marchandise est mise à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport du fournisseur au port d'embarquement

**FOB :** le vendeur supporte les frais de chargement du navire tandis que les risques sont transférés à l'acheteur au passage du bastingage au port d'embarquement

**CFR :** le vendeur supporte les frais jusqu'au port de destination tandis les risques sont transférés à l'acheteur au passage du bastingage au port d'embarquement

**CIF :** idem que le précédent mais avec souscription par le vendeur d'une assurance transport couvrant la marchandise jusqu'à destination

**CPT :** la marchandise est livrée jusqu'au point de destination aux frais du vendeur tandis que les risques sont transférés à l'acheteur dès la remise de la marchandise au premier transporteur (utilisé dans le cas du transport combiné)



**CIP :** idem que le précédent mais avec souscription par le vendeur d'une assurance transport couvrant la marchandise jusqu'à destination

**DAF :** la marchandise est livrée aux frais et risques du vendeur, dédouanée à l'export à un point frontière donné

**DES :** la marchandise est livrée aux frais et risques du vendeur sur le navire au port de destination

**DEQ :** la marchandise est livrée aux frais et risques du vendeur, déchargée du navire, au port de destination

**DDU :** la marchandise est livrée non dédouanée au lieu de destination aux frais et risques du vendeur

**DDP :** la marchandise est livrée dédouanée au lieu de destination aux frais et risques du vendeur.

Pour les incoterms commençant par E, F et C, le délai de livraison est à considérer dans le pays du vendeur (dans son usine ou au plus tard au port) alors que pour ceux commençant par D, il s'agira du pays du vendeur.

Un vendeur voulant circonscrire ses risques et frais n'ira pas au-delà des incoterms commençant par C.

A l'inverse, un acheteur qui veut être sûr que sa marchandise soit livrée en bon état et dans les délais à destination imposera un incoterm de la famille des D.

**Web :** [www.eur-export.be](http://www.eur-export.be) à son onglet "logistique"/ "transport"/ "incoterm"



## 8 Quelles assurances ? Pourquoi ?

*“ Exporter ses produits sur des marchés étrangers augmente les risques auxquels l'entreprise peut être confrontée. Il importe donc, au cas où interviendrait un événement où sa responsabilité serait engagée ou dont elle serait victime, qu'elle puisse soit indemniser, soit être indemnisée.*

Les risques étant par définition aléatoires et imprévisibles, l'exportateur, plus encore que toute entreprise, doit les couvrir en raison de l'éloignement qui le sépare du lieu où ses produits seront expédiés ou commercialisés.

L'**assurance transport** souscrite par l'exportateur couvrira, selon l'incoterm choisi, soit l'exportateur lui-même (incoterms de la famille des D), soit son client (incoterms CIF et CIP).

Pour les incoterms des familles E et F ainsi que CFR et CPT, l'acheteur devrait avoir pris lui-même les dispositions nécessaires à la couverture des risques.

Il convient cependant pour le vendeur d'être prudent et d'obtenir la confirmation de son client qu'il a bien souscrit une assurance couvrant les risques inhérents au transport depuis le lieu de chargement jusqu'à celui de destination.

A défaut, il risque de ne pas être payé si les marchandises arrivent endommagées ou détruites.



www.awex.be

14

De plus, dans le cadre du transport maritime, l'assurance transport couvre l'avarie commune, à savoir un montant réclamé au propriétaire de marchandises qui, grâce à des frais de sauvegarde du navire (remorquage, mise à l'abri dans un port en cas de tempête) et/ou des marchandises, a reçu ses marchandises en bon état à destination.

Au cas où les conditions de l'assurance transport du client ne seraient pas connues ou insuffisantes, il est possible au vendeur de souscrire une assurance en différence de conditions qui suppléera les déficiences de la police de l'acheteur.

D'autres assurances peuvent s'avérer importantes ou indispensables pour certains produits (chimiques ou pharmaceutiques p. ex.) ou certaines destinations (USA). Nous citerons notamment l'**assurance responsabilité produit** qui indemniserait les consommateurs ayant subi des dommages du fait de l'utilisation ou de la consommation de produits fournis par le vendeur.

L'exportateur veillera aux conditions imposées dans le contrat par son client en ce qui concerne les pertes de production (indemnités dues au client si son unité de production est à l'arrêt du fait d'une défaillance de fonctionnement du matériel livré par le fournisseur), la responsabilité de son personnel (un technicien chargé de la maintenance qui provoquerait un accident), etc. qui seront couvertes via des polices spécifiques étudiées avec un courtier spécialisé.

Web : [www.aon.be](http://www.aon.be) [www.marsh.com](http://www.marsh.com) [www.grassavoye.be](http://www.grassavoye.be)

14 - 15

## 9 Quel mode de paiement ?

*“Le commerce international implique de gérer la problématique du paiement d'une autre façon qu'au niveau national. Si en Belgique, la majorité des paiements s'effectuent par virement à x jours de livraison contre facture, le passage de frontière rend plus difficile une pression sur le client en cas de non-paiement.*

- Le **chèque** sera banni car, hormis la question du provisionnement, la durée d'encaissement, qui est longue, octroie de facto au client un délai de paiement supplémentaire. De plus, les risques de transmission le rendent peu sûr.
- Le **virement** laisse au client le libre choix du moment où il effectue le paiement. Il est important, si on recourt à cette technique à l'international, de demander des acomptes à la commande.

Ces deux techniques rendent importante la couverture, préalable à la réalisation de l'opération, via une assurance-crédit au cas où des acomptes couvrant au moins les frais de production ne peuvent être perçus.

- La **traite ou lettre de change** est un instrument de paiement qui, après son acceptation par le client, engage le client à la payer à une date fixe. Elle offre une protection variable dont il faudra s'assurer selon le pays de l'acheteur.



Un escompte par l'exportateur auprès de sa banque sera éventuellement et sous certaines conditions possible.

- La **remise documentaire** permet à l'exportateur d'envoyer via son banquier les documents représentatifs de la marchandise à la banque de l'acheteur. Cette dernière ne s'en dessaisira que si elle a reçu, selon les instructions du vendeur, le paiement du client ou une traite acceptée par lui. Cette technique n'est sécurisante que si l'acheteur a besoin de certains documents pour effectuer le dédouanement ou prendre possession des marchandises (le document de transport maritime original "Bill of Lading" par exemple).
- Le **crédit acheteur** permet à l'exportateur d'être payé via sa banque ou une banque de premier ordre qui aura consenti un crédit à l'acheteur pour financer ses achats auprès du fournisseur ou d'un ensemble de fournisseurs.

L'instrument de paiement par excellence du commerce international est le crédit documentaire qui fait l'objet d'un des thèmes suivants.

**Web :** [www.eur-export.be](http://www.eur-export.be) à son onglet "finance"/ "instruments de paiement" détaille tous les modes de paiement possibles.

## 10 Quelle garantie émettre ou demander ?

*“L'exportateur se verra imposer par son client la production de garanties pour soumissionner ou réaliser certains contrats. A l'inverse, il pourra aussi en demander pour garantir les paiements futurs.*

L'exportateur pourrait devoir émettre les garanties bancaires suivantes :

- **Bid bond (garantie de soumission)** pour garantir la signature du contrat au cas où il remporterait un appel d'offre;
- **Advance payment bond (garantie de restitution d'acompte)** pour rembourser les acomptes versés par le client au cas où le fournisseur ne livrerait pas la marchandise ou le service;
- **Performance bond (garantie de performance)** pour couvrir l'éventuelle défaillance en terme de performance (capacité de production pour une machine p. ex.) de l'équipement livré et payé par le client, mais pas encore mis en service;
- **Warranty bond** pour couvrir l'exécution des obligations pendant la période de garantie contractuelle.

Web : [www.eur-export.com/francais/appteco/finance/risne/index.htm](http://www.eur-export.com/francais/appteco/finance/risne/index.htm)



www.awex.be

18

## 11 Le préfinancement, comment y faire face ?

*“L'exportateur est souvent dans une position délicate : il doit payer ses fournisseurs avant d'avoir reçu le paiement lié à la livraison à son client des biens et/ou services.*

Si, sur papier, une commande paraît dégager une bonne marge bénéficiaire, l'exportateur sera attentif aux échéances de paiement de ses fournisseurs à comparer avec les recettes reçues du client pendant la durée du contrat.

On découvrira souvent qu'au début d'un contrat, l'acompte versé par un client rend le solde positif, mais très rapidement, les coûts internes de l'entreprise et externes des fournisseurs renversent la situation jusqu'au moment du paiement par le client après la livraison.

Les solutions sont diverses :

- une trésorerie positive de l'exportateur, qui permet de combler l'écart;
- une ligne de crédit de fabrication accordée par la banque de l'exportateur;
- des paiements échelonnés du client au prorata de la fabrication;
- un crédit documentaire reçu du client et confirmé par la banque de l'exportateur qui peut donner lieu à l'ouverture d'une ligne de crédit.

19

## 12 Le risque de change, comment le couvrir ?

*“Selon le rapport de force avec son client, l'exportateur pourrait être amené à accepter un paiement dans une devise autre que l'euro. Le client étranger pourrait en effet devoir déboursier, au moment du paiement de son fournisseur, un montant plus important de sa devise nationale pour acheter de l'euro par rapport à ce qu'il avait budgété lors de la passation de commande.*

Si l'exportateur devait accepter en paiement une devise étrangère, il aurait diverses possibilités pour réduire son risque de change :

- le **termaillage** qui lui permet de chercher des fournisseurs situés en Belgique ou à l'étranger et qui accepteraient en paiement la devise qu'il recevrait de son client;
- le mécanisme de **l'option sur devise** qu'il pourra souscrire auprès de sa banque et qui lui assure, contre paiement à la souscription, un taux de change garanti jusqu'à une certaine date, avec possibilité, au cas où le marché lui serait favorable, de ne pas exercer l'option;
- le **change à terme** qui permet via sa banque de sécuriser le taux de change sur base du différentiel des taux d'intérêt entre les deux devises.

Web : [www.oanda.com](http://www.oanda.com) pour connaître les taux de change entre devises et leur évolution dans le temps

[www.awex.be](http://www.awex.be)



20

## 13 Le crédit documentaire (L/C). Pourquoi ? Comment ?

*“Le crédit documentaire est le mode de paiement par excellence du commerce international, car il concilie l'intérêt du vendeur à être payé, lorsqu'il expédie la marchandise, avec celui de l'acheteur, qui est de payer lorsqu'il est certain que la marchandise a été expédiée.*

Cette technique très ancienne a été développée par les banques et repose, comme son nom l'indique, sur la présentation de documents.

Le banquier de l'acheteur émettra, en son nom, un engagement à payer directement de ses caisses le fournisseur contre présentation, dans les formes requises, d'un certain nombre de documents établis par le fournisseur (facture, liste de colisage) ou des tiers (document de transport, certificat d'assurance, ...).

L'engagement du banquier étranger, dit **émetteur**, sera notifié à l'exportateur par son banquier ou un banquier établi dans son pays, dit **notificateur**, qui recevra les documents et les vérifiera avant de les transmettre au banquier émetteur. L'exportateur sera payé lorsque le banquier émetteur aura transmis les fonds à la banque notificatrice.

La banque notificatrice pourrait reprendre à son compte, sur demande du banquier émetteur ou de

20 - 21

l'exportateur, l'engagement de la banque émettrice et donc confirmer le crédit documentaire.

Cela signifie que l'exportateur sera désormais directement payé par sa banque ou une banque de son pays si les documents qu'il a présentés sont conformes avec les exigences du crédit documentaire : il ne court donc plus le risque de ne pas recevoir son argent de l'étranger à condition qu'il ait été capable d'expédier les marchandises.

Ce mode de paiement est très sécurisant pour l'acheteur à condition de :

- présenter les documents établis strictement selon la L/C;
- avoir la confirmation de son banquier pour éliminer le risque politique existant dans le pays de l'acheteur et du banquier émetteur;
- être capable d'expédier les marchandises.

Pour ce dernier point, il est important de noter que l'exportateur, s'il vend selon les incoterms EXW, FCA, FAS et FOB, dépend de l'acheteur puisque c'est ce dernier qui organise le transport. Les incoterms DAF, DES, DEQ, DDU & DDP peuvent poser des difficultés au niveau du crédit documentaire, car le client pourra imposer un document certifiant que la marchandise est arrivée en bon état à destination, alors que les documents doivent être présentés dans les 21 jours suivant l'émission du document de transport établi au départ de la marchandise.

Web : [www.eur-export.be](http://www.eur-export.be), à l'onglet finance/  
financementexterne/credit documentaire



[www.awex.be](http://www.awex.be)

22

## 14 Pourquoi sécuriser globalement un contrat ?

*“La réussite de l'exécution d'un contrat à l'exportation nécessite que l'on utilise un ensemble de techniques et d'intervenants. Les choix qui seront opérés devront toujours garantir une cohérence à l'ensemble.*

L'exportateur va se retrouver entouré d'un grand nombre d'intervenants. Chacun pourra proposer la meilleure technique dans sa spécialité (financement, assurance-crédit, transport, assurance-transport, ...).

Il ne faut pas oublier non plus qu'il sera amené à travailler avec des fournisseurs à qui il devra répercuter les ou une partie des conditions consenties à son client (p. ex. : si le contrat avec le client mentionne la fourniture d'un certificat d'origine, il faudra que le fournisseur apporte les éléments nécessaires à son obtention).

Si le client se réserve le droit d'accepter la marchandise fournie avant expédition, il faudra que l'exportateur n'en prenne livraison qu'après inspection de son client chez son fournisseur ou qu'il se réserve le droit de les refuser dans un certain délai s'il ne veut pas les mettre en contact.

22 - 23

## 15 Comment sécuriser globalement un contrat ?

*“ La sécurisation globale du contrat comprend l'intégration globale des relations clients/fournisseurs du point de vue des délais de livraison, de la documentation au sens large, des conditions financières et enfin de la logistique.*

L'exportateur ne peut s'engager vis-à-vis de son client que s'il a trouvé :

- les ressources humaines nécessaires à l'intérieur ou à l'extérieur de son entreprise pour mener à bien le contrat tel qu'il a été ou sera signé;
- les ressources financières indispensables pour couvrir l'éventuel découvert de trésorerie entre le moment où il paie ses fournisseurs ou son personnel et reçoit les paiements de son acheteur (délai de paiement consenti par ses fournisseurs, crédit de caisse ou de fabrication accordé par son banquier, crédit documentaire pouvant être transféré à ses fournisseurs, paiement anticipé de son client contre escompte et/ou émission d'une garantie bancaire, ...);

- des fournisseurs capables de lui livrer les matières premières, produits semi-finis ou composants à intégrer dans sa fourniture conforme aux exigences de l'acheteur en termes de délai, de qualité et de certification;
- les couvertures d'assurance-crédit nécessaires à sécuriser le risque commercial vis-à-vis de son client et politique sur le pays de l'acheteur, mais aussi de fabrication au cas où la marchandise ne serait pas enlevée par l'acheteur s'il a en charge l'organisation du transport;
- le mode de paiement adapté aux exigences de son assureur-crédit et à l'incoterm retenu;
- le moyen d'expédier la marchandise à son client via un mode de transport adapté au délai de livraison en termes de coût et de sécurité;
- une bonne rédaction du contrat qui doit inclure clairement :
  - le moment où les paiements devront être effectués (p. ex. 10 % d'acompte payables comptant à la réception de la facture et 90 % payables à 30 jours fin de mois après livraison);
  - le droit applicable et le tribunal compétent.



## 16 Expédier à son client, simple ?

*“ Sans s'être préoccupé du transport, l'exportateur risque de se retrouver confronté à des surprises liées à l'emballage de son produit ou au coût de l'expédition.*

Chaque jour, l'exportateur est influencé par une vision simpliste de la problématique du transport véhiculée par des grands intégrateurs logistiques. Hélas, la réalité est tout autre.

Le transport routier est très flexible et relativement peu onéreux si on travaille par camion complet. Si on envoie, par exemple, une seule palette ou jusqu'au tiers d'une charge complète, le coût sera proportionnellement plus élevé, car l'envoi sera fait en groupage nécessitant des ruptures de charge et manipulations, qui seront facturées au donneur d'ordre.

Le transport maritime se fait essentiellement par conteneur qu'il faut être capable de charger et sécuriser correctement (l'envoi de colis en groupage engendrera les mêmes conséquences qu'en transport routier).

La voie aérienne sera économique pour des envois lointains de faible poids et de volume limité, autrement le coût peut devenir ... astronomique.



Web : [www.eur-export.com/francais/apptheo/logistique/transport/index.htm](http://www.eur-export.com/francais/apptheo/logistique/transport/index.htm)

[www.awex.be](http://www.awex.be)

26

## 17 Un contrat, des clauses mais lesquelles ?

*“ Chaque vente réalisée par l'exportateur devrait être matérialisée par un contrat clair, simple, mais pas simpliste.*

Il importera d'au moins inclure les clauses suivantes :

- désignation précise des parties (avec n° de TVA ou équivalent);
- objet du contrat (définition des produits ou services fournis);
- limites de fourniture (qu'est-ce qui n'est pas compris dans la livraison ?);
- prix;
- révision du prix;
- droits et taxes;
- termes de livraison (incoterms utilisés avec le lieu de livraison);
- délai de livraison (attention à l'interprétation d'une date change selon l'incoterm utilisé);
- conditions de paiement;
- entrée en vigueur du contrat;
- force majeure;
- loi applicable et tribunal compétent ou arbitrage.

Web : [www.edipro.info/Contrat\\_vente\\_description.htm](http://www.edipro.info/Contrat_vente_description.htm)

26 - 27

## 18 Que faire en cas de non-paiement ?

*"L'exportateur peut hélas être confronté à un non-paiement de la part de son client et la dimension internationale de l'opération rend plus compliquée la résolution du litige.*

On n'insistera jamais assez sur le fait que pour bénéficier du paiement de son client, l'exportateur devra avoir rempli les conditions contractuelles qui y donnent droit. Si c'est bien le cas, plusieurs situations se présentent.

L'exportateur, qui aura pris la précaution de se couvrir contre ce risque via une assurance-crédit, la fera intervenir et sera indemnisé dans les conditions de la police qu'il a souscrite.

Si ce n'est pas le cas, des agences de recouvrement implantées soit directement à l'étranger, soit via un réseau de correspondants peuvent prendre en charge la récupération de créance pour le compte de l'exportateur. Ces sociétés sont au fait des lois locales et travaillent généralement sur base d'un pourcentage du montant récupéré avec un minimum pour couvrir les frais de dossier. Ces agences sont généralement liées avec celles de renseignement commercial et sont de ce fait efficaces.

La dernière solution consiste à entreprendre une procédure judiciaire via un avocat avec lequel il conviendra de convenir précisément des frais.

Web : [www.eur-export.com](http://www.eur-export.com), à l'onglet "logistique"



[www.awex.be](http://www.awex.be)

28

## 19 Produit exporté aujourd'hui, copié demain ?

*"L'émergence de l'Asie dans le commerce international a mis en avant la problématique du copiage et de la contrefaçon.*

L'exportateur sera toujours très prudent et veillera, dans la mesure du possible, à breveter ses produits, déposer ses marques et logos et protéger ses dessins ou modèles.

Il est important de noter que ces protections sont territoriales (donc par pays ou groupe de pays) et qu'il convient donc de veiller à l'adéquation avec les besoins de l'entreprise en collaboration avec des conseillers spécialisés dans ce domaine.

Plus de détails sont disponibles sur les sites internet suivants :

[www.wipo.int/about-wipo/fr/core\\_tasks.html](http://www.wipo.int/about-wipo/fr/core_tasks.html)

[www.inpi.fr](http://www.inpi.fr) : le site de l'institution officielle française

[www.cncpi.fr](http://www.cncpi.fr) : le site des conseillers français en propriété intellectuelle à l'onglet "PI & INNOVATION"

Au niveau belge, le site du SPF Économie vous renseigne sur [mineco.fgov.be/intellectual\\_property/patents/protection\\_fr\\_006.htm](http://mineco.fgov.be/intellectual_property/patents/protection_fr_006.htm).

28 - 29



## 20 Partenariat, alternative ou passage obligé ?

*“L'exportateur doit apprendre à nouer des partenariats sur le marché cible ou en dehors. Il sera de la sorte aidé dans sa connaissance du marché étranger et des formalités/autorisations nécessaires pour y accéder, mais aussi, si nécessaire, par des solutions qui pourraient rendre son produit plus compétitif.*

L'exportateur ne peut tout faire au départ de son entreprise, car il doit avoir une présence directe sur le marché local pour être le plus proche possible de ses clients bien sûr, mais surtout pour assumer le service après-vente sur les livraisons. Le respect de normes pour accéder au marché ou le coût du transport pour certains biens volumineux ou pondéreux ou à valeur ajoutée faible peut aussi imposer une fabrication locale.

Dès que du montage doit être effectué, il est généralement avantageux d'employer un prestataire local supervisé par du personnel de l'exportateur.

Dans un certain nombre de pays, l'octroi de contrats est conditionné par des transferts de technologie au bénéfice du pays acheteur via un partenaire local (institut de recherche, joint-venture à créer ou partenariat avec une société) : il sera important de veiller à sécuriser ce transfert et à garder une longueur d'avance sur la technologie désormais accessible à des tiers.

Web : [www.unido.org/fr/doc/13090](http://www.unido.org/fr/doc/13090)

[www.awex.be](http://www.awex.be)



## 21 Les dix pièges à déjouer ...

*“Le contenu de ce chapitre ne peut résumer l'ensemble des pièges auxquels peut être confronté l'exportateur; néanmoins il s'agit de ceux rencontrés par l'auteur et applicables à d'autres situations.*

1. **Le contrat réclamé par l'acheteur est traduit dans sa langue ou bilingue et la version contractuelle est celle de la langue de l'acheteur.**

L'exportateur ne peut vérifier si la version contractuelle traduite reflète celle de l'accord négocié.

2. **L'acheteur impose que le droit applicable ainsi que le tribunal compétent soient de son pays.**

La procédure judiciaire dans le pays de l'acheteur est généralement totalement inconnue pour l'exportateur. En dehors d'un certain nombre de pays, l'impartialité des juges peut être problématique, ce qui entraîne, en cas de litige, que l'acheteur aura souvent gain de cause.

3. **L'incoterm retenu et le lieu de destination ne permettent pas la présentation des documents énumérés dans le crédit documentaire.**

4. **Le client conditionne le paiement à des documents fournis par lui-même ou les autorités de son pays.**

5. Le crédit documentaire interdit les transbordements alors qu'il n'y a aucun transport direct possible.
6. Le client a acheté selon l'incoterm EXW, mais il n'arrive pas à exporter la marchandise du pays de son fournisseur, car ce dernier n'a pas effectué les formalités douanières (ce qui est conforme aux conditions de la Chambre de Commerce Internationale).
7. Le client n'enlève pas la marchandise (incoterms FCA/FAS/FOB) et l'exportateur ne peut être payé, car il doit présenter dans le crédit documentaire un document de livraison qui dépend des instructions données à un transporteur par son acheteur.
8. Le fournisseur doit envoyer du personnel dans le pays de l'acheteur, mais, pour ce faire, il doit remplir des conditions dont il n'avait pas connaissance.
9. La marchandise n'arrive pas à être dédouanée par l'acheteur, car des documents nécessaires à l'importation n'ont pas été fournis par l'exportateur.
10. Le client veut tirer sur la Garantie Warranty Bond sans raison valable à son échéance (en vue d'obtenir p. ex. des pièces de rechange gratuitement).

Rédaction :

Vincent Repay  
Conseiller en commerce extérieur



← [www.awex.be](http://www.awex.be)