

LES ÉLÉMENTS DU PRIX À L'INTERNATIONAL

À L'EXPORT, NE PAS OUBLIER ...

- ➔ **S'enquérir du prix de marché pratiqué dans les pays clients.** Il est fonction des politiques locales (douanière, consommation, salariale, monétaire...).
- ➔ **Adapter le prix de revient du produit aux réalités de l'export :**
 - Etude de marché, prospection, adaptation du produit aux marchés étrangers (normes, emballages...), coûts de structure export, frais commerciaux et marketing, documentation internationale, service après-vente.
- ➔ À partir du prix de vente départ usine (EXW), **répercuter, dans la mesure du possible pour chaque affaire, tout surcoût lié à l'opération :**
 - Emballage, transport, assurance et douanes fonction de l'Incoterm®.
 - Coût de distribution locale.
 - Frais financiers liés à la couverture du risque de change ou à des sécurités de paiement.
 - Exigences documentaires diverses et variées (visas de documents, traitement des emballages bois...).
- ➔ Dans tous les cas, **s'adapter aux réalités locales**, en tenant compte des objectifs de l'entreprise exportatrice et de sa politique commerciale.

CHECK-LIST DES INFORMATIONS À COLLECTER EN AMONT DE TOUTE OPÉRATION INTERNATIONALE

- **Pour tout nouveau fournisseur :** provenance des marchandises – origine préférentielle et/ou non préférentielle, justificatif ? – nomenclatures douanières – est-il OK avec nos exigences documentaires/certificats/marquage/origine (à lister) ?
- **Pour tout nouveau client :** coordonnées exactes + identifiant TVA si livraison en UE (à vérifier sur VIES).
 - Coordonnées exactes du facturé – du payeur – du livré.
 - Exigences du client en matière de nomenclature douanière, origine des marchandises, emballage, marquage, documents et leur rédaction (émetteur, mentions, visas...).
- **Incoterms® 2020** suivi du lieu désigné précis + lieu de prise en charge (*shipped from*) + moyen de transport – prestataire(s) du transport – délai de livraison (et point de départ du lieu de livraison).
- A des fins de traitement fiscal et douanier : **identifier la nature du flux national/intra-UE/extra-UE.**
- **En cas de Triangulaire/Cross trade :** Incoterms® d'achat et de revente. Qui doit organiser et payer le transport ? Verrouiller l'opération sur le plan contractuel, commercial, douanier, fiscal, comptable, documentaire, logistique.
- **Si vente HT, comment justifier l'exonération de TVA ?** Si douane export réalisée par le client : pression sur le client pour s'assurer de la récupération des preuves d'export.
- **Si achat HT : comment payer/déclarer la TVA ?** Autoliquidation ? Sur DAU Import ? Autre ?
- Le contrat est-il soumis à autorisation préalable ? Licence, acompte, autorisation, accord spécifique, sécurité de paiement ?
- Autre spécificité ?