



التجاري وفا بنك
Attijariwafa bank



التجاري وفا بنك
Attijariwafa bank

DÉVELOPPEMENT
À
L'INTERNATIONAL

GUIDE

DAR AL MOUKAWIL

10

SOMMAIRE

Les intervenants en matière d'import et d'export

‣ Le fournisseur vendeur en import	6
‣ Le client acheteur à l'export	7
‣ La banque	8
‣ Le freight forwarder transporteur	9
‣ Les modes de transport	10
‣ La douane et services annexes	11
‣ Le transitaire	12
‣ Les circuits de dédouanement à l'import	13
‣ Les circuits de dédouanement à l'export	16
‣ La gestion des risques	18

Les essentiels

‣ Les moyens de paiement à l'international	20
‣ Circuit des opérations à l'importation	22
‣ Circuit des opérations à l'exportation	24
‣ Organiser son processus d'exportation	26

LE FOURNISSEUR VENDEUR EN IMPORT

01

Il faut bien le sélectionner : tout est relatif par rapport à la qualité du produit et son prix.

02

Le prix est important car il faut s'assurer que le bien importé sera vendu à un prix compétitif sur le marché national.

03

La qualité doit être en adéquation avec les normes marocaines des organismes régulateurs (ONSA, MCIA...).

04

Il est important de s'assurer de la **conformité** des produits achetés de chez le fournisseur au moment du chargement.

05

Négocier son contrat de vente passe par le prix, la qualité et les incoterms (EXW, FOB, CFR). N'hésitez pas à comparer.

LE CLIENT ACHETEUR À L'EXPORT

01

Il faut bien lui vendre le produit à l'export : s'assurer de la conformité selon le cahier de charges établi avec le client des produits à exporter.

02

Il est primordial de garantir son paiement : faites-vous accompagner par votre banque auprès de la banque de votre client afin d'établir votre crédoc.

03

Négocier son contrat de vente EXW, FOB, CFR : votre client attend de vous une offre qui peut soit être de votre produit à votre lieu de production soit livré chez lui, sachez négocier les prix du transport afin de rentrer dans vos coûts.

LA BANQUE

C'est l'intervenant qui se chargera de la transaction financière et du transfert d'argent

01

Pour vos imports, n'hésitez pas à la solliciter pour le choix des termes du contrat avec le fournisseur et pour le choix du crédit documentaire le plus convenable.

02

En import ou en export, la banque est importante pour être en ligne avec la réglementation (Office des Changes).

03

La banque vous assurera la domiciliation de votre engagement d'importation (un document important pour l'importation).

04

Pour vos exports, n'hésitez pas à la solliciter pour le choix des termes du contrat avec le client et pour le choix du crédit documentaire le plus convenable afin de sécuriser votre paiement.

05

La banque réceptionnera pour vous votre paiement.

LE TRANSPORTEUR (FREIGHT FORWARDER)

Le transporteur ou freight forwarder est l'intervenant qui se chargera de l'acheminement de votre export ou import à bon port

Le choix du transporteur est important comme à l'import ou à l'export. Il peut aussi être choisi par votre client ou votre vendeur cela dépend du contrat de vente.

Attention à la production **des certificats d'origine** (EUR1) surtout pour l'Europe, ils assureront une économie réelle sur les droits et taxes pour votre client dans le sens import.

01

Le transporteur établira le titre de transport (BL, LTA, CMR), il organisera la collecte du bien et l'acheminera à destination.

02

03

04

N'hésitez pas à contracter une **assurance tiers transporteur** pour fiabiliser le remboursement en cas de sinistre, le transporteur en propose.

LES MODES DE TRANSPORT



Le transport aérien : ce mode de transport est généralement choisi dans le cas où la marchandise revêt une forte valeur commerciale et doit être expédiée en faibles quantités ou quand il y a urgence à répondre à des commandes urgentes.

Le transport aérien donne lieu à l'établissement d'une LTA (AWB) Lettre de Transport Aérien qui représente le titre de transport de la marchandise.

Les marchandises chargées sur un avion débarquent automatiquement dans la zone cargo frontalière de l'aéroport Mohammed V à Casablanca où a lieu le dédouanement de la marchandise.



Le transport routier international : ce mode de transport est fréquemment utilisé depuis l'Europe vers le Maroc la proximité de notre pays du continent européen. Et reste très commode pour des charges groupées (quand la commande ne remplit pas un camion complet) et très économique en comparaison du transport aérien sachant que la majorité des capitales européennes sont accessibles au Maroc par voie de route entre 3 et 6 jours.

Le transport routier international donne lieu à l'établissement d'une Lettre de voiture (CMR) qui représente le titre de transport de la marchandise.

Les marchandises chargées sur un camion débarquent automatiquement dans le port dans le cas d'un camion à charge complète ou d'un MEAD (magasin et aire de dédouanement) du transporteur où a lieu le dédouanement de la marchandise.



Le transport maritime : ce mode de transport est le plus fréquemment utilisé en commerce international, car il permet d'importer des quantités importantes de marchandises à un prix compétitif et ce, depuis n'importe quel point dans le monde.

Il peut être soit en conventionnel : matériel lourd ou en vrac (bois, fer, blé...). Soit en conteneur pour les marchandises conditionnées sous palettes. Il existe différents types de contenaires selon la nature et le conditionnement des marchandises.

Comme dans le transport en mode route, le transport maritime offre des solutions de groupage pour des faibles volumes depuis les différents ports mondiaux.

Le transport maritime donne lieu à l'établissement d'un connaissement (bill of lading) qui représente le titre de transport de la marchandise.

Les marchandises chargées sur bateau ou dans un conteneur débarquent automatiquement dans le port. Dans le cas d'un groupage, le déchargement se fait dans un MEAD (magasin et aire de dédouanement) du groupageur où a lieu le dédouanement de la marchandise.

LA DOUANE ET LES SERVICES ANNEXES

La Douane est l'administration qui garantit le contrôle des flux en termes d'échanges à l'international

- ▶ Votre importation ou votre exportation sont assujetties à la réglementation douanière marocaine il faut procéder à une déclaration unique des marchandises. Faites-vous assister par votre transitaire afin de mettre la bonne nomenclature de vos produits.
- ▶ Faites-vous accompagner par votre transitaire pour être en règle (code d'importateur engagement d'importation, code d'exportateur, engagement de change...).
- ▶ Certains des produits importés nécessitent des autorisations spécifiques de conformité (ONSA, MCIA...). N'oubliez pas de vous concerter avec votre transitaire.
- ▶ Certains des produits exportés nécessitent des autorisations spécifiques demandées par le client. N'oubliez pas de vous concerter avec votre transitaire.

Consulter le site de l'administration des douanes pour vous renseigner sur les facilités mises à disposition par l'administration (régimes économiques en douane...) ainsi que comment bénéficier des accords économiques de libre échange entre le Maroc et le pays de vos importations et exportations.

Points de contact pour le contrôle de la marchandise, l'identification et l'obtention des certificats nécessaires à l'importation	
Produits agroalimentaires	ONSSA Site internet : www.onssa.gov.ma Numéro bleu : 080 100 36 37 Poste d'inspection frontalier (PIF) Directions de contrôle et de la qualité (DCQ)
Produits industriels	Ministère Chargé de l'industrie Direction de la qualité et surveillance du marché Adresse : Angle Avenue Kamal ZEBDI et rue DADI, secteur 21 Ryad- Rabat- Tel : 0537 716215 Site internet : www.mci.gov.ma
Produits cosmétiques	Ministère de la santé Direction du médicament et de la pharmacie Adresse : 335 Avenue Mohamed V, Rabat Tel : 0537 76 11 21 Mail : information@sante.gov.ma
Produit de l'artisanat	Ministère chargé de l'artisanat Délégation régionale de l'artisanat Adresse : 1 rue oued sbou, Rabat Tel : 0537 68 07 31 Site internet : www.artisanat.gov.ma

LE TRANSITAIRE

Le transitaire est votre conseiller qui vous accompagnera sur toutes les formalités douanières

- ▶ **Le rôle du transitaire** est de vous accompagner lors du circuit douanier de votre exportation ou importation.
- ▶ **Il établira** pour votre compte la déclaration unique des marchandises auprès de la douane. Cette déclaration étant la base à déclarer la sortie de votre marchandise du Maroc. Il établira aussi pour vous le certificat d'origine s'il y a lieu.
- ▶ **Il obtiendra** pour vous votre code exportateur / importateur, établira pour vous votre engagement de change / Engagement d'importation il gèrera pour vous le flux d'information sur Portnet.
- ▶ **Le transitaire** va aussi vous guider et vous assister en vue de toutes les formalités portuaires (remise documentaire auprès du transporteur, formalités d'embarquement ou d'enlèvement...).

Organismes d'appui institutionnel	Rôle au niveau du commerce international	Site web
Ministère du commerce extérieur	Licences, demande de franchise douanière.	www.mce.gov.ma
Office National de sécurité sanitaire des produits alimentaires (ONSSA)	Inspection et certification des produits alimentaires (certificats sanitaires et phytosanitaires).	www.onssa.gov.ma
Administration des douanes et des impôts indirects (ADII)	Mesures aux frontières.	www.douanes.gov.ma
Offices des Changes	Réglementation des changes.	www.oc.gov.ma
Institut Marocain de normalisation (IMANOR)	Élaboration et publication des normes marocaines pour le secteur industriel.	www.snima.ma
Ministère de la santé	Contrôle des produits cosmétiques, autorisation de mise sur le marché (AMM) délivrée pour les produits pharmaceutiques une seule fois.	www.sante.gov.ma

CIRCUIT DE DÉDOUANEMENT IMPORT

	SCHEMA RÉCAPITULATIF			
	Démarches		Organismes	Documents remis
Étapes préliminaires	Inscription au registre de commerce		OMPIC/Tribunal de commerce	Numéro de registre de commerce
	Vérification du statut de la marchandise		Ministère chargé de commerce extérieur	
Informations sur les différents contrôles	Prise de contact avec les établissements de contrôles techniques ou sanitaires		Produits alimentaires : ONSSA	Informations sur les normes relatives au produit importé
			Produits pharmaceutiques et cosmétiques : Ministère de la santé	
			Produits industriels : MCINT	
Étapes de la procédure d'importation	Souscription au titre d'importation	Domiciliation du titre d'importation	Intermédiaire agréé (Banque)	Titre d'importation
		Autorisation d'importation (licence ou engagement préalable si requis)	Ministère chargé du commerce extérieur	
	Obtention des certificats nécessaires		Produits alimentaires : ONSSA	Autorisation d'admission de produits
			Produits pharmaceutiques et cosmétiques : Ministère de la santé	Certificat d'enregistrement
			Produits industriels : MCINT	Certificat de conformité
	Déclaration douanière		ADII	Imputation douanière de la DUM
	Enlèvement de la marchandise et mise sur le marché			
	Règlement financiers des importations		Guichet domiciliaire (Banque)	
Apurement du dossier d'importation		Guichet domiciliaire (Banque)		

Souscription du titre d'importation

Toute importation de marchandises doit donner lieu à la souscription d'un titre d'importation. Il est nécessaire d'obtenir le formulaire intitulé « Engagement d'Importation », « Licence d'importation » ou « Déclaration Préalable d'importation ».

Le titre d'importation permet le passage en douane, le règlement financier des marchandises et, le cas échéant, vaut autorisation d'importation.

Sont dispensées de la souscription de l'engagement d'importation :

- les marchandises importées sous les régimes particuliers visés au 2^e alinéa de l'article 16 de la loi n° 13-89 relative au commerce extérieur ;
- les marchandises importées, sans paiement ;
- les marchandises importées, avec paiement, à titre occasionnel, non destinées à un usage commercial et dont la valeur n'excède pas 20 000 dirhams, en application de l'article 3 du décret n° 2-93-415 du 2 juillet 1993 pris pour application de la loi n° 13-89 relative au commerce extérieur, tel qu'il a été modifié et complété.

Domiciliation du titre d'importation

Le titre d'importation souscrit avec paiement doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'une banque agréé par l'Office des Changes.

La domiciliation consiste pour l'importateur, à faire le choix d'une banque agréé, auprès de laquelle il s'engage à accomplir les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes en vigueur et à effectuer les règlements financiers relatifs à l'importation.

	Marchandise libre à l'importation	Marchandise soumise à autorisation d'importation
Remplissage du formulaire	Établir un engagement d'importation accompagné d'une facture pro forma en 6 exemplaires	Établir une licence d'importation accompagnée d'une facture pro forma en 7 exemplaires
Dépôt du formulaire	Banque domiciliataire	Ces documents doivent être déposés au Ministère chargé du commerce extérieur pour visa/autorisation
Délai de la décision d'octroi ou de refus	Accord de la banque	Le jour du dépôt de la demande ou 30 jours à compter de la date de dépôt de la demande si l'avis technique d'autres départements ministériels est nécessaire.
Durée de validité	6 mois maximum à compter de la date de sa domiciliation	6 mois maximum à partir de la date du visa du Ministère chargé du commerce extérieur

Point de contact pour plus d'informations sur les normes obligatoires

Service de Normalisation Industrielle Marocaine (SNIMA)
 Adresse : Angle Avenue Kamal ZEBDI et ru DADI, secteur 21 Ryad- Rabat
 Tél : 0537716214
 Email : snima@mcinet.gov.ma
 Catalogue des normes marocaines disponible sur le site www.snima.ma

CIRCUIT DE DÉDOUANEMENT EXPORT

Pour les exportateurs, personnes physiques ou morales, non immatriculées au registre du commerce (coopératives agricoles, universités, ambassades, touristes...), un code particulier tenant lieu de RC peut être attribué par la douane.

Concernant les produits de l'artisanat, l'inscription au fichier des exportateurs de produits de l'artisanat est nécessaire pour toute opération d'exportation. L'inscription à ce fichier est faite sur la base d'une demande déposée auprès du Ministère de l'Artisanat, de l'Économie et Sociale et Solidaire ou auprès des délégations de ce département dans les différentes régions du Maroc.

	Marchandises soumises au contrôle	Organismes de contrôle
À L'EXPORTATION	Produits agricoles et agroalimentaires	ONSSA, EACCE
	Produits industriels	Centres techniques et industriels
	Produits pharmaceutiques et cosmétiques	Ministère de la santé
	Produits de l'artisanat	Ministère de l'Artisanat, de l'Économie Sociale et Solidaire

Souscription d'un titre d'exportation

Étapes	Marchandise libre à l'exportation	Marchandise soumise à licence d'exportation
Remplissage du formulaire	Établir un engagement de change accompagné d'une facture proforma en 3 exemplaires	Établir une licence d'exportation accompagnée d'une facture proforma en 6 exemplaires.
Dépôt du formulaire	Banque domiciliataire	La licence d'exportation est déposée pour visa auprès du Ministère chargé du Commerce Extérieur contre récépissé
Délai de la décision d'octroi ou de refus	-	30 jours à compter de la date de dépôt de la demande
Durée de validité	3 mois au maximum à partir de la date du visa du Ministère Chargé du Commerce Extérieur	

Schéma récapitulatif de la procédure d'exportation

Schéma récapitulatif			
	Démarches	Organismes	Documents remis
1-Étapes préliminaires	Inscription au registre de commerce	OMPIC/ Tribunal de commerce	Numéro de registre de commerce
	Vérification du statut de la marchandise	Ministère chargé du commerce extérieur, Maroc Export, ADII	
2-Conformité technique, sanitaire ou phytosanitaire	Prise de contact avec les établissements de contrôles techniques ou sanitaires si besoin	Produits alimentaires : ONSSA	Informations sur les normes relatives au produit importé
		EACCE	Certificat technique (Obligatoire)
		Produits pharmaceutiques et cosmétiques : Ministère de la santé	
		Produits industriels : MCINT	
		Produits de l'artisanat : Ministère de l'Artisanat, de l'Économie Sociale et Solidaire.	
3-Étapes de la procédure d'exportation	Souscription au titre d'exportation : Engagement de change ou licence d'exportation	Ministère chargé du commerce extérieur	Titre d'exportation
	Remise du dossier d'exportation	ADII	Imputation douanière
	Expédition de la marchandise	ADII	BAE : Bon à Embarquer
	Rapatriement des recettes d'exportation	Office des changes	
	Apurement des dossiers d'exportation	Office des changes	

RISQUE À L'INTERNATIONAL

Instruments de couverture de risques

Les opérations de commerce extérieur sont soumises d'une part, aux risques de fluctuations des cours de change et des conditions de financement et d'autre part, aux risques de non recouvrement en cas de défaillance de la contrepartie.

Il est possible de souscrire, auprès des établissements financiers agréés, des instruments de couverture des risques de fluctuations de 3 natures :

01 Couverture de change à terme

Pour vos imports, n'hésitez pas à solliciter la banque pour le choix des termes du contrat avec le fournisseur et pour le choix du crédit documentaire le plus convenable.

02 Couverture contre le risque de fluctuation des prix de certains produits de base

Les opérateurs économiques sont autorisés à se couvrir sur le marché international contre le risque de fluctuation des prix de certains produits de base d'origine agricole, minière ou énergétique qui sont, ou peuvent être, négociés sur un marché secondaire.

03 Couverture contre le risque de fluctuation des taux d'intérêt

Les instruments mis en place par les banques sont les suivants :

- le Swap de taux en devises : instrument de couverture qui permet de transformer un emprunt à taux fixe en un emprunt à taux variable ou inversement ;
- le Cap : instrument de couverture qui permet de garantir, à l'opérateur économique contractant un crédit extérieur, un taux plafond (CAP) pour un emprunt à taux variable et ce, moyennant le paiement d'une prime ;
- le Forward Rate Agreement (FRA) : instrument qui permet à l'opérateur économique de fixer à l'avance le taux du futur emprunt à une date future précisée sans paiement de prime.

Assurances

Pour ce qui concerne la couverture des risques de perte lors du transport ou du fait de la défaillance du client, les instruments d'assurance suivants peuvent être souscrits auprès d'un établissement financier agréé :

01 Assurance transport

Parmi les assurances transport, on retrouve le Franc d'Avaries Particulières (FAP) : couverture restreinte, les pertes totales sont couvertes ainsi que les pertes partielles en mer si le navire coule, brûle ou s'échoue.

02 Assurance publique complémentaire

Dans le cadre du soutien de l'État aux entreprises exportatrices et pour permettre à ces entreprises de maintenir et de renforcer leurs parts de marché à l'export, un mécanisme d'assurance publique complémentaire à l'assurance-crédit à l'exportation (APC) a été mis en place en 2010, au profit des exportateurs, en vertu de la convention conclue entre le Ministère de l'Économie et des Finances, le Ministère du Commerce Extérieur et la SMAEX.

03 Assurance-crédit

Cette assurance garantit l'exportateur, suivant les termes du contrat passé avec son débiteur et dans le respect des clauses de la police d'assurance, contre le risque de non recouvrement de sa créance, du fait d'un risque politique, catastrophique, monétaire, ou d'un risque commercial ordinaire ou extraordinaire. La garantie concerne toutes les destinations et couvre toutes les opérations à l'exclusion de celles traitées par des lettres de crédits irrévocables et confirmées.

LES MOYENS DE PAIEMENT

Les différents moyens de paiement sont :

01

Le virement bancaire international

Le virement SWIFT constitue le moyen le plus rapide et le moins coûteux. Il s'appuie sur le réseau électronique interbancaire SWIFT, par lequel sont reliées plusieurs milliers de banques dans le monde.

02

Le chèque

Du fait de réglementations différentes à l'étranger, le règlement par chèque de vos exportations est un moyen de paiement que nous vous conseillons d'éviter. Évitez également le paiement par chèque de banque.

03

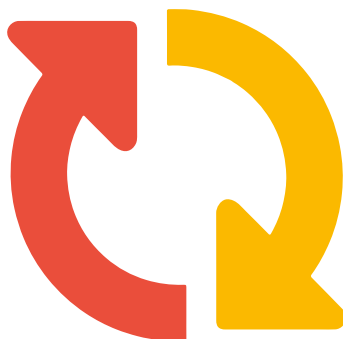
L'effet de commerce (Lettre de change ou billet à ordre)

C'est un ordre donné par un créancier à un débiteur, par écrit et via une tierce personne, de payer une somme d'argent, à terme, à un bénéficiaire. L'effet de commerce nécessite trois personnes : le créancier qui émet l'effet, appelé le tireur, le tiré, qui reçoit l'ordre de payer, et qui est donc le débiteur, et enfin le bénéficiaire pour lequel l'effet est rédigé, appelé également le porteur.

D'autres techniques de paiement existent, basées sur l'engagement des banques des parties contractantes :

Le crédit documentaire :

Engagement écrit pris par une banque à la demande de votre acheteur ou de vous-même lorsque vous agissez à l'import, de vous payer ou de payer un montant déterminé contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes prévus dans l'ouverture du crédit documentaire. Cette technique occupe une place importante parmi les paiements internationaux. Il offre la meilleure sécurité et sa mise en œuvre répond à des règles uniformes dans tous les pays.



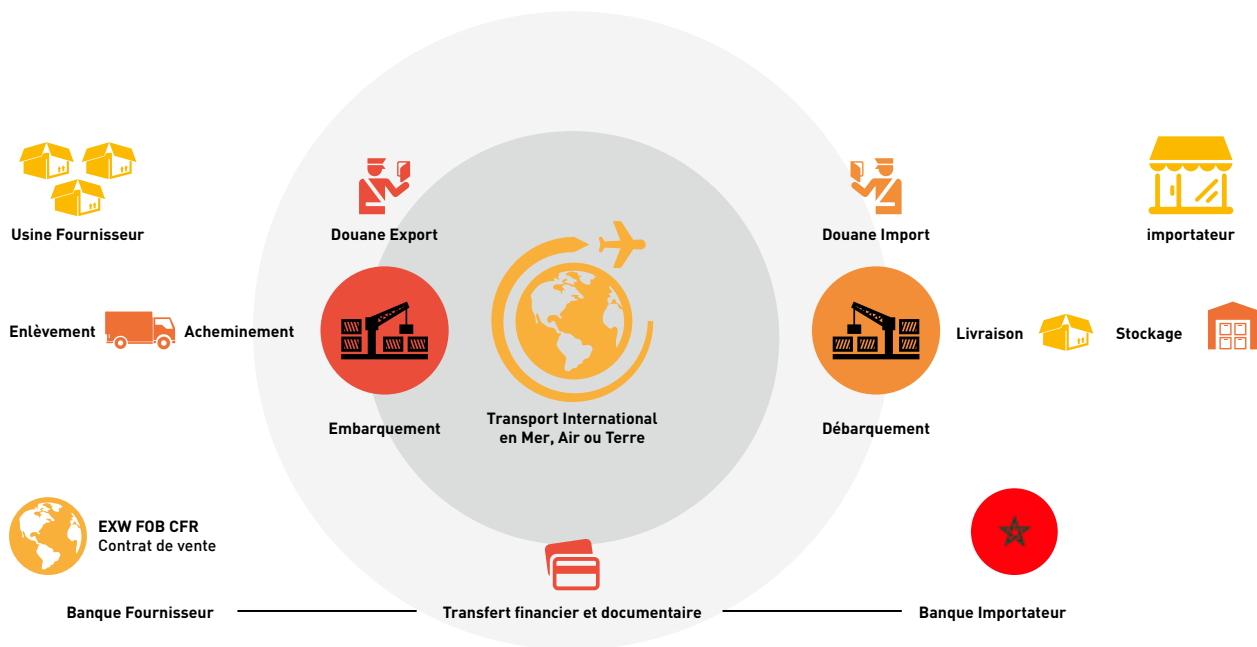
La remise documentaire :

Cette technique consiste pour l'exportateur à confier à sa banque les documents commerciaux et financiers, avec mandat, de les faire remettre par une banque à l'acheteur contre paiement comptant ou engagement de payer à une échéance donnée. Même si ce système offre l'avantage d'être un système simple, il ne constitue pas une garantie de paiement et suppose donc une relative confiance envers votre acheteur.

La différence essentielle entre la remise documentaire et le crédit documentaire réside dans le fait que la remise documentaire ne comporte aucun engagement de paiement d'une ou plusieurs banques.

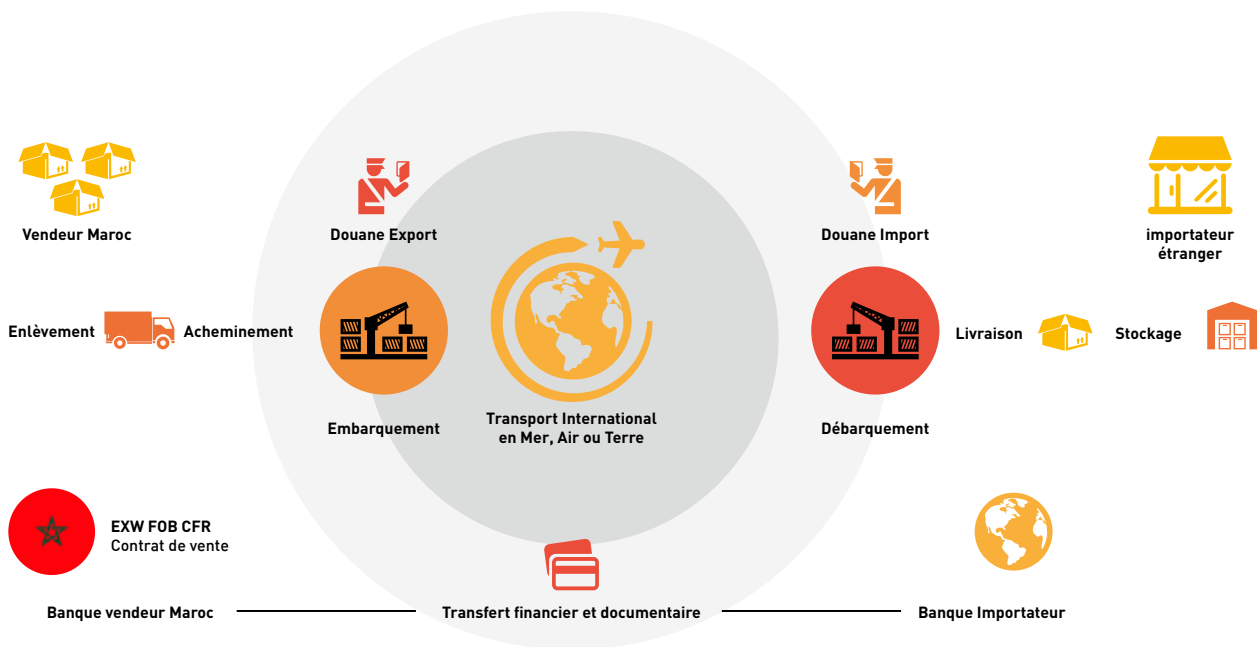
CIRCUIT DES OPÉRATIONS À L'IMPORTATION

Les différents moyens de paiement sont :



CIRCUIT DES OPÉRATIONS À L'EXPORTATION

Les différents moyens de paiement sont :



ORGANISER SON PROCESSUS D'EXPORTATION

1- Sélectionner un marché cible

La sélection d'un marché d'exportation passe traditionnellement par les trois étapes successives suivantes :

- ▶ réalisation d'études de présélection : indicateurs géographiques et démographiques, données économiques, financières et monétaires, infrastructure et environnement politique. Cette étude de présélection doit être rapide, peu coûteuse et basée sur l'analyse d'informations générales et synthétiques, par ailleurs facilement accessibles lors d'une recherche documentaire ;
- ▶ réalisation d'études globales : environnement légal, structure concurrentielle, facteurs sociaux et culturels, caractéristiques de la demande... etc. Une connaissance globale et approfondie des marchés présélectionnés est à acquérir pour choisir le ou les marchés cibles ;
- ▶ réalisation d'études ponctuelles : après sélection du ou des marchés cibles, l'étude ponctuelle a pour but de définir précisément les différents éléments du plan de commercialisation (produit, prix, distribution et communication).

Quelques critères de sélection du marché cible :

Étude de présélection	Études globales	
<p>Étude des marchés étrangers :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Potentialité du marché ▶ Population ▶ PIB, croissance du PIB, PIB par tête ▶ Taille du marché ▶ % de pénétration ▶ Consommation par tête 	<p>Accessibilité au marché :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Régime économique et politique ▶ Existence d'accords commerciaux ▶ Code des douanes ▶ Législation sur les investissements ▶ Réglementations économiques spécifiques ▶ Facteurs socio-culturels ▶ Risque pays 	<p>Étude de la concurrence locale :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Qui sont les concurrents ? (locaux et étrangers) ▶ Quelle est la structure concurrentielle (nombre de concurrents et part de marché) ? ▶ Quels sont leurs investissements en communication ? ▶ Quels sont les facteurs communs de succès sur le marché ?

L'étude de marché est une technique de collecte et de traitement d'informations commerciales qui va être un appui précieux pour l'exportateur afin de :

- choisir les objectifs et moyens d'action ;
- contrôler les résultats ;
- percer les raisons d'éventuels écarts entre objectifs et résultats ;
- accompagner la démarche de l'entreprise dans ses différentes phases.

2- Sélectionner un mode d'entrée

Le choix du mode de pénétration du marché influence l'importance que tiendra la stratégie marketing au sein de la stratégie de l'entreprise. Les différents modes de pénétration à disposition de l'entreprise, dans un contexte d'exportation, peuvent être classés en trois grandes catégories :

Exportation concertée

Mode de pénétration par lequel l'entreprise exporte en coopération avec un ou plusieurs partenaires nationaux ou étrangers.

Exportation contrôlée (dite directe)

Il existe deux types d'exportations contrôlées : la vente à distance et l'implantation.

Exportation sous-traitée

Recours à des intermédiaires qui ont les ressources et les compétences nécessaires en matière commerciale, culturelle et linguistique, ainsi que l'expérience et la connaissance du marché (modes de transport, clients, fournisseurs, réseaux de distribution, réglementations,...).

Partenaires au niveau de la distribution dans l'exportation sous-traitée

Sociétés de gestion export (SGE)

Société de service indépendante qui remplit l'ensemble des fonctions du service export d'une entreprise, dans le cadre d'un contrat de mandat.

Société de commerce international (SCI) ou négociant (« trader »)

Société d'import-export qui achète pour son propre compte des produits appartenant à d'autres entreprises et qui ensuite les revend en son nom propre sur les marchés étrangers en y appliquant la marge voulue.

Bureaux d'achat

Un bureau d'achat étranger établi dans le pays domestique de l'exportateur est une cellule d'achat mandatée qui agit pour le compte d'une entreprise « maison-mère » étrangère (chaînes de distribution, entreprises industrielles,...).

Les importateurs et concessionnaires (grossistes et autres importateurs)

Commerçant indépendant étranger qui achète ferme les produits de l'exportateur et qui ensuite les revend à son nom et pour son propre compte, donc à ses risques et profits. Il se rémunère en prélevant une marge bénéficiaire.

Centrale d'achat ou centrale de référencement

Elles sont affiliées à une ou plusieurs enseignes de GMS et s'occupent de leurs approvisionnements. Elles sont chargées de négocier les prix et les quantités avec les producteurs.

3- Élaborer un plan d'exportation

Une stratégie d'exportation clairement définie offre six avantages immédiats :

1

Identification
des forces et
faiblesses

2

Facilitation de
l'exécution des
orientations

3

Meilleure
communication
des objectifs

4

Meilleure
évaluation des
résultats

5

Facilité de
financement

6

Compréhension
claire de la
gestion



Pour élaborer un plan d'exportation, l'entreprise doit avoir un plan d'affaires axé sur les marchés étrangers, qui définit le ou les marchés cibles, les objectifs d'exportation, les ressources nécessaires et les résultats escomptés. Le site internet www.rcsec.org/pai/doc/intro_ibp.cfm propose un plan d'affaires interactif (PAI).

Votre plan d'exportation devrait aborder les éléments suivants :

Introduction

- Histoire de l'entreprise
- Vision et mission
- But du plan d'exportation
- Buts et objectifs organisationnels
- Buts visés sur les marchés internationaux
- Lieu et installations

Aspects organisationnels

- Propriété
- Compétences
- Rapports entre l'exportation et les autres activités de l'entreprise
- Expérience et connaissances de l'entreprise en matière d'exportation
- Alliances stratégiques

Produits et services

- Description des produits et services
- Caractéristiques principales
- Adaptation et redéfinition en vue de l'exportation
- Production des produits et services
- Produits et services futurs
- Avantages comparatifs sur le plan de la production

Stratégie d'entrée sur le marché

- Marchés cibles
- Description des principaux concurrents
- Analyse de la position concurrentielle
- Positionnement du produit
- Stratégie de prix
- Conditions de vente
- Stratégie de distribution
- Stratégie publicitaire/recherche de débouchés
- Description des intermédiaires et des partenaires

Problèmes réglementaires et logistiques

- Protection de la propriété intellectuelle
- Autres questions touchant la réglementation
- Modes de transport et assurance fret des marchandises
- Documents commerciaux
- Recours à des fournisseurs de services commerciaux

Facteurs de risque

- Risques liés au marché
- Risques de crédit et de change
- Risques politiques et autres

Aperçu du marché

- Études de marché
- Contexte politique
- Contexte économique
- Taille du marché
- Principaux segments du marché
- Méthodes et critères d'achat
- Description des membres de l'industrie
- Part de marché occupée par les importations
- Barrières tarifaires et non tarifaires
- Tendances de l'industrie et autres facteurs commerciaux
- Perspectives du marché

Plan de mise en oeuvre

- Principales activités
- Critères et processus d'évaluation

Plan financier

- Recettes ou sources de financement
- Coût des ventes
- Coût du marketing et de la publicité
- Autres dépenses
- Budget d'exploitation



التجاري وفا بنك
Attijariwafa bank