

VENDRE DES BIENS A L'ETRANGER

1) DEFINITIONS

L'**exportation** est l'opération qui consiste à envoyer des marchandises en dehors de l'Union européenne. Les départements d'outre-mer sont, au même titre que les pays tiers, considérés comme territoire d'exportation par rapport à la France métropolitaine et par rapport aux autres États membres de l'Union européenne. De même, certains territoires disposant d'un statut particulier.¹

Les **livraisons intracommunautaires** concernent l'expédition de marchandises vers un autre Etat membre de l'Union européenne (on parle d'**expédition**).

2) QUI PEUT VENDRE A L'ETRANGER, QUOI ET A QUI ?

Toute **personne physique ou morale** (société) qui effectue à titre habituel des actes de commerce peut exporter ou expédier des marchandises à l'étranger, dans le respect des réglementations en vigueur en France et dans le pays de destination.

Certaines marchandises sont soumises à des formalités particulières (ex : armes, biens et technologies à double usage, denrées alimentaires, déchets, flore et faune...). Assurez-vous que les produits que vous vendez ne nécessitent pas de formalités particulières (y compris dans l'UE) ou ne sont pas simplement interdits.

Il existe également un certain nombre de **mesures restrictives** prises à l'égard de pays tiers. Avant d'exporter, assurez-vous d'avoir le droit de vendre ces produits aux clients concernés.

3) LES POINTS A VERIFIER AVANT TOUTE OPERATION DE VENTE A L'ETRANGER

Avant toute opération de vente à l'étranger, il convient de valider les points suivants :

- **FIABILITE DU CLIENT**

Avant de réaliser des affaires avec un client étranger, il est souhaitable de se renseigner sur son sérieux, sur sa réputation et sa situation financière. Vos partenaires bancaires ainsi que des sociétés de renseignements de notoriété peuvent vous fournir des informations sur sa fiabilité. Ne vous contentez pas d'échanges par courriel ou par téléphone et tâchez de rencontrer vos futurs clients.

¹ Pour l'application de la TVA, sont considérés comme territoires d'exportation :

- les pays tiers à l'Union européenne ;
- les États parties à l'accord sur l'espace économique européen autres que les États membres de l'Union européenne ;
- les territoires des autres États membres mentionnés à l'article 256-0 du CGI qui sont exclus du territoire fiscal de l'Union européenne. Il s'agit pour l'Allemagne de l'île d'Helgoland et du territoire de Büsingen, pour l'Espagne de Ceuta, Melilla et des îles Canaries, pour la Finlande des îles d'Aland, pour l'Italie de Livigno, Campione d'Italia et des eaux italiennes du lac de Lugano.
- les départements d'outre-mer (Guadeloupe, Martinique, Guyane, La Réunion et Mayotte. Les départements de la Guadeloupe et de la Martinique ne sont pas considérés comme des territoires d'exportation entre eux ;
- les collectivités d'outre-mer, la Nouvelle-calédonie et les Terres australes et antarctiques françaises.

- **CONDITIONS DE VENTE**

Formalisez vos relations avec votre client par la mise en place d'un contrat ad hoc, ou encore par l'établissement ou l'adaptation de conditions générales de vente. Cela permettra de déterminer à l'avance les obligations respectives de chaque partie et de prévoir l'éventualité d'un différend.

Les conditions générales de vente seront complétées par un bon de commande fixant les conditions particulières comme les quantités, les dates de livraison, ...

Parmi les points à traiter dans les conditions générales de vente: le prix, choix de l'**Incoterm**, modalités de paiement, délais, service après-vente, solutions en cas de produits non-conformes....Vérifiez qu'il n'y ait pas de contradictions entre les conditions générales de vente et les conditions générales d'achat.

Demandez notre fiche technique « INCOTERMS® ICC 2020 »

- **MODALITES DE REGLEMENT**

Dans les opérations de commerce international, le mode de paiement le plus fréquemment utilisé est le virement bancaire. Pour se prémunir du risque d'impayé, vous pouvez souscrire une assurance-crédit, demander à votre client un paiement d'avance, la mise en place d'une remise documentaire, d'un crédit documentaire ou d'une lettre de crédit standby.

Le recours aux services bancaires entraîne des frais plus ou moins importants à inclure dans le coût de revient du produit.

Demandez notre fiche technique « Les moyens de paiement à l'international ».

- **CONFORMITE DES PRODUITS**

A l'export : Il est important de vérifier que vos produits sont conformes à la réglementation du pays de destination afin d'éviter tout blocage en douane à l'importation (normes, réglementations en matière de composition, d'étiquetage, mode d'emploi, ...).

En intracommunautaire : les marchandises circulent librement dans l'Union européenne à condition de répondre aux conditions normatives et réglementaires de mise sur le marché (normes CE, composition, étiquetage, ...).

4) LIVRAISONS INTRACOMMUNAUTAIRES

L'expédition de produits vers l'un des 26 autres Etats membres de l'UE ne nécessite ni formalité, ni contrôle en frontière (pas de déclaration d'exportation/importation). Il convient cependant de respecter les obligations administratives suivantes :

- **FORMALITES A ACCOMPLIR – VENTES ENTRE ASSUJETTIS (B to B)**

Etablir une **facture hors TVA** en inscrivant le numéro de TVA intracommunautaire du client + la mention « Exonération de TVA, art. 262 ter 1 du CGI » ou « Exonération de TVA art. 138 directive 2006/112 CE ». Les livraisons intracommunautaires faites à des assujettis sont taxables à la TVA dans le pays d'acquisition et le client aura en charge le paiement de la TVA locale.

Deux conditions doivent impérativement être réunies pour facturer hors TVA :

- **Vérifier la validité du numéro de TVA** de l'acquéreur (+ imprimer le certificat correspondant sur le site de la Commission européenne VIES : http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/?locale=fr)
- **expédier les marchandises** à destination d'un autre Etat membre (archiver les preuves de sortie du territoire telles que documents de transport).

Etablir mensuellement un état récapitulatif TVA dès le 1^{er} euro sur le site DEB WEB 2022

Le support sur l'appliquatif DEBWEB2022 du 18/10/21 est consultable [ici](#)

Pour les ventes à distance, demandez notre fiche technique « TVA et vente à distance intracommunautaire de biens »

- **VENTES A DES NON-ASSUJETTIS (B to C)**

Les ventes à destination de clients non assujettis (particuliers, associations...) sont facturées TTC (TVA française) sauf modalités particulières applicables aux ventes à distance. En l'occurrence, en cas de dépassement du seuil de 10 000 euros, un enregistrement à la base OSS devient recommandé et la facturation de la TVA locale s'applique ou vous vous faites identifier à la TVA dans chacun des Etats membres de vos clients.

Demandez notre fiche technique « TVA et vente à distance intracommunautaire de biens ».

5) EXPORTATIONS (marchandises à destination de pays tiers ou des DROM-COM)

Les entreprises qui réalisent des opérations douanières doivent disposer d'un numéro unique d'identifiant communautaire, le numéro EORI. Les opérateurs économiques n'ayant jamais accompli de formalités douanières peuvent vérifier si un numéro EORI leur a été octroyé sur le site des douanes suivant : https://www.douane.gouv.fr/eori?sid=&app=67&code_teleservice=EORI

Dans la négative, il leur faut demander l'attribution d'un numéro EORI en créant son espace personnel sur le site des douanes : <https://www.douane.gouv.fr/service-en-ligne/demande-dautorisation-douaniere-et-fiscale-soprano>

Les **documents à joindre** aux envois varient suivant la nature de la marchandise, les exigences nationales ou communautaires, la réglementation du pays de destination, l'origine communautaire ou non des marchandises, le moyen de paiement. A noter que les DROM-COM sont traités comme des territoires d'exportation.

Demandez notre fiche technique « Vendre aux Départements et Régions d'Outre Mer (DROM) ».

- **FORMALITES AU DEPART DE FRANCE**

Dans tous les cas, il convient de présenter aux services douaniers français, au minimum :

La facture commerciale établie hors TVA française et comportant la mention « Exonération de TVA article 262 I du CGI » ou « exonération art. 146 directive 2006/112 CE », dans le cas d'une vente de marchandises. La facture peut être libellée en euros ou en devises. Elle est rédigée en langue française ou, si la réglementation du pays de destination l'exige, dans la langue convenue.

Demandez notre Fiche technique « La facture commerciale export ».

Une déclaration d'exportation

Le formulaire douanier communautaire appelé "Document Administratif Unique – D.A.U." doit être établi soit par l'exportateur, soit par un commissionnaire en douane agréé sur le système DELT@.

Nota : Pour les envois d'un montant inférieur à 1 000 € HT et d'un poids inférieur à 1 000 KG, cette déclaration est remplacée par le visa douanier de la facture export comportant la mention « **facture valant déclaration d'exportation** ».

Pour la déclaration d'exportation, il est indispensable de détenir certaines informations concernant le produit, notamment : son **espèce tarifaire** (code douanier), sa **valeur en douane** et son **origine** (qui ne correspond pas forcément à la provenance des marchandises).

C'est le code douanier qui va déterminer la taxation à destination (droits de douane et taxes) et la réglementation applicable. Déterminer le code douanier relève de votre responsabilité. *Demandez notre fiche technique « L'espèce tarifaire ».*

L'origine des produits (et le type de justificatif fourni) peut avoir une incidence sur le montant des droits de douane qui seront réclamés à destination.

Demandez nos fiches techniques « Comment déterminer l'origine des marchandises » et « La justification de l'origine préférentielle ».

Autres documents

Selon les opérations, la nature de la marchandise et/ou suivant le pays de destination, les documents ci-dessous devront éventuellement être établis au départ de France :

- certificat d'origine,
- certificat de circulation (EUR.1, A.TR.),
- liste de colisage,
- attestations ou certificats de conformité, attestation de transport, ...
- licence ou autorisations d'exportation (pour certains types de biens)
- certificats phytosanitaires, etc.

Certains de ces documents doivent être visés par les CCI (ex : certificats d'origine) ou par la Douane (EUR.1) ou encore par des consulats étrangers (sur demande des pays de destination). N'hésitez pas à nous contacter pour connaître les documents requis à destination.

• FORMALITES A DESTINATION

Chaque pays applique sa propre réglementation à l'importation. Celle-ci peut être particulièrement restrictive. Soyez très vigilants si vous utilisez l'**incoterm DDP**. Cet Incoterm vous contraint à vous charger des déclarations d'importation à destination. Cela peut s'avérer impossible dans certains cas ou très difficile. En effet, l'importateur peut par exemple être tenu, dans son pays et préalablement à toute importation, de déposer une demande de licence d'importation.

Pour en savoir plus, vous pouvez consulter le site Internet de la Commission européenne : [Access2Markets](#) qui répertorie les droits et taxes applicables ainsi que les documents à produire dans plus de 100 pays.

Pour réaliser votre première exportation :

<https://www.douane.gouv.fr/professionnels/commerce-international/import-export/vous-souhaitez-exporter>

POUR EN SAVOIR PLUS

Rapprochez-vous de votre point de contact d'Enterprise Europe Network le plus proche de chez vous :

<https://een-france.fr/>.

Source : [Enterprise Europe Network Auvergne-Rhône-Alpes, CCI Auvergne-Rhône-Alpes](#)

Les auteurs s'efforcent de diffuser des informations exactes et à jour et corrigeront, dans la mesure du possible, les erreurs qui leur seront signalées. Toutefois, ils ne peuvent en aucun cas être tenus responsables de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette fiche technique qui ne vise pas à délivrer des conseils personnalisés ou liés à des cas particuliers.