

# ÉLABOREZ VOTRE OFFRE EXPORT

## *La remise d'une offre export*

---

Vous êtes sollicité par un prospect de votre marché cible, distributeur ou client. Il vous faut alors élaborer une offre et lui transmettre. Cette dernière devient une base de négociation entre les deux parties et doit donc être aussi complète que possible afin d'éviter tout malentendu préjudiciable à un bon accord commercial. Par ailleurs, elle participe à l'image de votre entreprise : sa présentation matérielle sera irréprochable et adaptée à chaque situation.

### LES FORMES DE VOTRE OFFRE EXPORT

Si votre offre n'est soumise à aucune condition de forme particulière, elle doit présenter les caractéristiques suivantes :

- être **ferme** → il s'agit donc d'une proposition qui vous engage sur une durée que vous aurez définie ;
- être **précise** → tous les éléments de votre offre seront indiqués (produit, prix, conditions de paiement...). Pour éviter les oublis, vous pouvez utiliser le document interne de préparation de l'offre qui vous est présenté ci-après ;
- s'adresser à des **personnes dénommées** → elle est alors une réponse à une demande et non une simple invitation à la commande.

### LE TARIF EXPORT

Si votre entreprise commercialise des produits de grande consommation, il vous faut établir un tarif export afin de prendre en compte **l'incidence des quantités achetées** sur les coûts de la logistique.

Votre prix sur le marché cible vous sert alors de base pour le construire.

▲ Entreprise de Boulogne-sur-Mer commercialisant des aliments pour animaux au Japon. Extrait du tarif.

Net weight	Type of products	Number of cans		Unit price FCA	Unit price CIP Yokohama JPY			
		By pallet	By 20' container	Boulogne s/mer JPY	Less than 5 pallets	5 to 10 pallets	More than 10 pallets	20' container
400 g	Dog food	1 200	36 000	60	69	68	67	65

Dans certains cas, ce tarif s'avérera inopérant en raison d'une demande d'offre d'un acheteur étranger dont les conditions diffèrent de celles que vous pratiquez habituellement : il souhaite une prise en charge plus importante des frais de logistique, les quantités sont importantes et permettent l'utilisation d'un conteneur 40' au lieu d'un 20', etc. Une consultation d'un transitaire sera alors indispensable pour évaluer les coûts de logistique et déterminer un prix adapté à la situation.

Parallèlement à l'établissement de ce tarif export, vous devez vous préoccuper de vos **conditions générales de vente**. Celles que vous avez établies pour le marché français, conformément à l'article L. 441-6 du Code de commerce, doivent être revues afin d'intégrer les particularités des ventes internationales (langue du contrat, droit applicable, mode de résolution des litiges...).

#### Conseil

De nombreuses propositions de conditions générales de vente ont été définies par des organismes internationaux ou des fédérations professionnelles. Elles sont malheureusement anciennes et ne sont pas toujours pertinentes face aux réalités commerciales d'aujourd'hui. L'utilisation de ces modèles exige donc leur adaptation.

Elles seront jointes à ce tarif export afin de fournir un **cadre juridique** en cas de différend avec votre acheteur. Précisons toutefois que ce dernier doit avoir pris connaissance de vos conditions générales de ventes et les avoir acceptées pour qu'elles lui soient opposables.

#### Conseil

Pour les ventes par Internet, il y a lieu de prévoir l'agencement de clics pour s'assurer que le client voit nécessairement vos conditions générales de vente et les accepte.

## LA FACTURE PRO FORMA

Dans certains cas, vous devrez élaborer une facture pro forma :

- à la suite de la demande de votre acheteur afin qu'il puisse obtenir une licence d'importation, ouvrir un crédit documentaire en votre faveur ou disposer des devises nécessaires au règlement de son achat ;

La facture pro forma adopte la même forme qu'une facture commerciale normale. Elle reprend donc tous les éléments qui figureront dans cette dernière : désignation du produit, quantités, prix, modalités de livraison et de paiement... Elle doit comporter clairement la mention « pro forma ».

- lorsqu'aucun contrat ou bon de commande n'a été préalablement complété et que vous souhaitez formaliser votre proposition. La pro forma permettra donc à votre acheteur éventuel de prendre connaissance des **spécifications relatives à l'offre** (le montant, les modalités de la commande...).

#### Analyse des différentes rubriques d'une offre commerciale

Rubriques de l'offre commerciale	Analyse détaillée	Commentaires
Désignation du produit	Définition et éventuellement composition	Il est souhaitable que vous indiquiez le numéro de nomenclature du système harmonisé (SH) à 6 positions qui correspond aux 6 premiers chiffres du numéro de dédouanement de votre produit.
	Caractéristiques de fonctionnement	Il convient de préciser si votre produit respecte les normes en vigueur dans le pays de l'acheteur.
	Prestations liées : garantie, service après vente	
Quantité	Produit dissociable : nombre, dimensions, poids, volume Produits non dissociables : quantités données approximativement en fonction des usages, la facturation se faisant d'après le certificat de pesée officiel	Pour les États-Unis, la Grande-Bretagne et certains pays du Commonwealth, il faut utiliser également les mesures anglo-saxonnes.
Prix	Prix unitaire	} avec référence à l'incoterm
	Prix total	
	Devise de paiement	Dans certains cas, pour une vente à l'arrivée (DDP, par exemple), il est nécessaire d'indiquer la valeur FOB comme pour les USA où l'assiette des droits de douane est égale à la valeur FOB port de départ. L'utilisation du Code international de la monnaie (code ISO : International Standard Organization) évite toute ambiguïté.
Conditions d'expédition	Emballage, marquage	La description de l'emballage s'accompagne d'une indication du nombre de colis et du nombre d'unités dans chaque colis.
	Mode de transport	L'information sera donnée si vous le prenez en charge.

## Analyse des différentes rubriques d'une offre commerciale

Rubriques de l'offre commerciale	Analyse détaillée	Commentaires
Modalités de paiement	Conditions de paiement : acompte, versement à la livraison, durée de crédit  Mode de règlement  Garanties éventuelles sollicitées <i>Exemple : lettre de garantie bancaire</i>	Le délai de paiement précise le point de départ de ce crédit. Mieux vaut le fixer à partir d'une date que vous maîtrisez : « à n jours de la date d'expédition des marchandises » plutôt que « à n jours de la date de réception des marchandises » par exemple.  En cas de paiement par crédit documentaire, joindre un projet d'ouverture aide certains acheteurs qui n'ont pas d'expérience des opérations de gestion internationale.
Délai de livraison	Date d'expédition <i>Exemple : 8 jours après réception de l'avis d'ouverture du crédit documentaire</i>  Cadence de livraison	Les décisions concernant ces délais doivent être prises en intégrant vos contraintes de production.
Durée de validité de l'offre	Point de départ et durée à préciser. <i>Exemple : « notre offre est valable 3 mois à compter de la date de son émission »</i>	La durée de validité est fixée sans ambiguïté lorsque l'offre est ferme.
Clauses particulières	Règlement des litiges : tribunal compétent, droit applicable Clause d'arbitrage Renvoi à des conditions générales de vente	

## Business France vous accompagne

Savoir préparer et présenter une offre export fait partie des techniques commerciales que vous devez maîtriser avant de vous lancer dans une démarche export.

- **FORMATEX, partenaire de Business France**, conçoit et anime des actions de formation à objectifs clairement opérationnels dans le but de vous aider à maîtriser diverses techniques commerciales, juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières et fiscales et plus largement dans vos projets à l'export. Pour plus d'informations : [www.businessfrance.fr](http://www.businessfrance.fr)