

ÉLABOREZ VOTRE OFFRE EXPORT

Évaluation des coûts et du coût de revient export

Afin de déterminer le prix de votre produit, il est nécessaire de disposer d'informations obtenues lors de l'étude du marché cible : demande, concurrence, distribution et législation locale. Ces données externes doivent être complétées par la prise en compte de vos objectifs commerciaux et par l'évaluation de vos coûts et coût de revient export. L'utilisation de votre coût de revient France avec intégration des frais de logistique ou application d'un coefficient multiplicateur risque de vous conduire à une sur ou sous évaluation de ce coût et d'être préjudiciable à la rentabilité ou à la compétitivité de vos exportations.

Vous devez exploiter les données de votre comptabilité analytique et utiliser comme base le coût de production de votre produit vendu en France.

Conseil

Le calcul du coût de revient export nécessite beaucoup de rigueur et de méthode. Son montant est un élément très important car il constitue, en quelque sorte, le prix-plancher au-dessous duquel il est impossible de descendre lors des négociations au risque de compromettre la survie de votre entreprise.

Coût de production de votre produit vendu en France
-
Droits de douane acquittés sur les composants et matières premières importés dans le cadre d'un régime de perfectionnement actif (si le produit fini est vendu hors Union européenne)
+
Frais d'étude, de mise aux normes, d'adaptation du produit aux exigences du marché
=
Coût de production des produits vendus à l'export

➡ Le perfectionnement actif permet de récupérer les droits de douane sur les composants importés et incorporés dans les produits finis exportés

➡ Ces frais doivent être considérés comme des investissements commerciaux car leur impact se manifeste au-delà du court terme → ils sont amortis sur les ventes prévisibles au cours des futures années

▲ Pour pénétrer le marché britannique, vous devez modifier votre produit. Le coût de ces adaptations s'élève à 12 000 EUR. Les opportunités décelées vous conduisent à penser que vous pourrez le vendre en Grande-Bretagne pendant 5 ans.

Comment prendre en compte ces frais de recherche ?

Il est possible de les amortir sur 5 ans mais le marché peut se retourner, un concurrent peut réduire votre part de marché... Autant d'aléas qui incitent à la prudence et conduisent à retenir une période d'amortissement inférieure à la durée prévisible des ventes sur ce marché, soit par exemple 3 ans. ▲

Coût de production des produits vendus à l'export	
+	
Coût de distribution export	
* Coût de fonctionnement du service export	➡ Charges de personnel (rémunérations, frais de déplacements), frais de communication, fournitures, amortissement du matériel (ordinateurs, photocopieurs...)
* Amortissements des investissements commerciaux	➡ Frais d'études de marché, tests de produits... à amortir sur une durée courte
+	
Quote-part des charges d'administration générale	➡ Frais de la direction générale... des services qui concernent toutes les activités de l'entreprise
=	
Coût de revient du produit export départ France	

Conseil

Les investissements commerciaux doivent s'amortir sur l'ensemble des marchés et non sur le seul marché cible pour deux raisons :

- la prospection peut être un échec et le CA, faible ou nul (d'où l'impossibilité d'amortir les frais)
- l'accroissement des coûts supportés par le nouveau marché → prix supérieur qui pénalise les ventes et risque de susciter des détournements de trafic.

Coût de revient du produit export départ France	
+	
Frais de commercialisation	
* Rémunération des agents, représentants et autres intermédiaires	➡ Commission des agents, rémunération des représentants
* Coût des filiales de commercialisation	➡ Investissement à amortir à moyen terme
* Frais de communication	➡ Dépenses de publicité, participation à un ou des salons
* Frais de SAV (assumé par une structure spécifique de l'entreprise ou sous-traité)	➡ Coût des interventions, des pièces détachées
+	
Frais financiers et de couverture des risques	
* Rémunération des interventions bancaires liées aux techniques et monnaie de paiement	➡ Coût des techniques de paiement, commission de change (➔ Voir les fiches techniques du thème <i>Sécurisez vos paiements</i>)
* Frais financiers en raison d'un allongement des crédits-clients et des délais d'encaissement	
* Frais financiers liés aux cautions requises (appels d'offres)	➡ Rémunération de la banque qui se porte garante
* Frais des assurances contractées pour couvrir les risques encourus (non-paiement, responsabilité civile du fait du produit...)	➡ Prime de l'assurance-crédit contre l'insolvabilité du client, couverture du risque-pays
+	
Frais d'élaboration des documents	
* Coût des légalisations, frais d'obtention des documents (déplacements...) ou de confection de documents spécifiques	➡ Certains pays imposent des factures spécifiques (douanières ou consulaires), le visa de leur consulat ou ambassade sur les documents commerciaux
+	
Frais de logistique selon l'incoterm utilisé	➡ Frais de vérification de la marchandise, de location du conteneur, d'emballage, de marquage Frais de stockage, frais portuaires ou aéroportuaires Frais de transport, d'assurance, de manutention Frais de dédouanement, droits de douane Rémunération des intermédiaires sollicités (transitaires, commissionnaires en douane...)
=	
COÛT DE REVIENT EXPORT COMPLET	

▲ Cette entreprise vend des ensembles pour salles de bain, décorés à la main et vendus à des prix très élevés. Elle reçoit une commande de 100 000 USD de son importateur distributeur américain. Les conditions de paiement qui lui sont proposées sont :

- vente DeliveryDutyPaid Albany ;
- paiement à 60 jours date de livraison en USD par virement SWIFT.

Le coût financier du crédit client suppose d'intégrer la durée de l'opération logistique du départ de l'usine française jusque chez l'importateur américain, puisque la durée de crédit démarre dès lors que cet acheteur a reçu la commande dans ses locaux. Il faut donc ajouter une durée de l'ordre d'une vingtaine de jours et la durée de crédit effective sera donc de 80 jours.

Sur la base d'un taux à 5 %, le coût de ce crédit client est donc de :

$(100\,000 \times 5\% \times 80) / 360 = 1\,111$ USD ▲

Conseil

L'établissement d'un coût complet peut soulever des difficultés notamment dans la détermination des clés de répartition des charges. Dans ce cas et à condition que votre comptabilité analytique soit adaptée, vous pouvez évaluer votre coût de revient export départ France sur la base de votre coût variable.

Cette approche s'avère intéressante si votre marché cible est très concurrentiel. En effet, selon le poids du coût variable dans le coût total, la modification du prix de vente a une incidence plus ou moins importante sur le volume des ventes à réaliser pour maintenir la même rentabilité.

Business France vous accompagne

Savoir évaluer les coûts à l'export est indispensable pour tout exportateur désireux de réussir sur un nouveau marché.

- Avec la **hotline réglementaire Business France**, nos experts de la réglementation internationale sont à votre écoute, pour vous fournir une réponse validée et confidentielle sous 48 heures. Ils répondront aux questions que vous vous posez dans les domaines de la réglementation internationale et les procédures douanières. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- **L'étude réglementaire personnalisée Business France** est idéale pour aborder des problématiques précises liées à vos produits. Elle vous permettra de cerner et anticiper les contraintes réglementaires juridiques ou fiscales liées à votre développement export. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr
- Par ailleurs, la **Librairie du commerce international**, située dans les locaux de Business France ou accessible en ligne (www.businessfrance.fr) vous propose des ouvrages classés par pays ou par thème vous permettant de vous informer sur la réglementation, le droit, la fiscalité et les techniques de l'export.