

E-Commerce :
Outils commerce

« Vendre à l'export ? Ce n'est pas si compliqué »

Extrait du guide « Réussir sa boutique en ligne », de Marc Schillaci



Niveau : Débutant

Estimation du temps de lecture : ¼ d'heure

A propos d'Oxatis

Fondé en 2001 par Marc Schillaci, Oxatis est une plateforme de création de sites marchands permettant aux TPE-PME, artisans, commerçants ou indépendants de créer et gérer leur site de e-commerce, sans compétence technique, sans engagement et pour un investissement très mesuré. Avec près de 5000 clients, 250 nouveaux sites créés par mois et une présence en Espagne, Suisse, Belgique et Italie, Oxatis est devenue la 1ère plateforme de E-commerce en France.

Oxatis : www.oxatis.fr

Blog de Marc Schillaci : www.marcschillaci.com

E-commerce Academy : www.e-commerce-academy.com

A propos de « Réussir sa boutique en ligne »



*Ce texte est extrait du guide « **Réussir sa boutique en ligne** » de Marc Schillaci, publié aux Editions First, disponible depuis le 28 août 2008. Ce guide pratique pour ouvrir et réussir sa boutique en ligne étape par étape s'appuie sur des exemples et des cas concrets.*

→ Objectifs pédagogiques :

L'objectif de ce document est d'expliquer de façon simplifiée les différentes façon de vendre à l'export lorsque l'on est e-commerçant. Ici, les problématiques des frais de port, taxes et paiement.

E-Commerce : vendre à l'export

Vendre à l'export est une ambition légitime pour un commerçant en ligne, comme vous peut-être. En général, celui-ci fractionne cette question en deux parties distinctes : le côté linguistique d'une part, les problèmes commerciaux d'autre part.

En ce qui concerne le côté linguistique, il est plus fréquent qu'on ne le pense qu'une personne étrangère lise un peu le français et accepte d'acheter sur un site qui ne soit pas rédigé dans sa langue, à condition que l'offre de produits justifie, par sa qualité et sa rareté, cet effort. Ce sont les problèmes commerciaux qui arrivent parfois plus rapidement qu'on ne le pense.

Ils sont de trois ordres, à savoir : le port ; le paiement ; les taxes.

- La solution aux questions de port va simplement consister à offrir certains des services disponibles pour la France vers d'autres pays, mais à des tarifs différents. Prenez garde, certains services de port nationaux ne sont pas disponibles à destination de pays étrangers. Si votre plateforme de commerce en ligne vous propose un calculateur de port de bonne qualité, il vous permettra de créer différentes options, à savoir, par exemple pour la France métropolitaine, pour les pays de l'UE, pour la Suisse ou pour les États-Unis. Vous pouvez décider de ne pas livrer les autres pays du monde, ou alors, vous créer des options valides pour chacun des pays que vous ajouterez au fur et à mesure.
- En ce qui concerne les règlements, tous les moyens de paiement que vous connaissez ne sont pas valables dans tous les pays. Par exemple : que feriez-vous d'un chèque américain ? Car le plus important est de viser, a priori, les zones géographiques avec lesquelles vous vous sentez à l'aise : en général l'UE, les États-Unis et quelques pays que vous connaissez peut-être particulièrement.

Autre chose : soyez toujours circonspect sur des commandes inhabituelles provenant de l'étranger : conservez votre bon sens. Si vous teniez une boutique de téléphones portables, vous seriez méfiant à l'idée de laisser partir un client avec le dernier téléphone à la mode après avoir payé en échelonné avec dix chèques. C'est la même chose sur Internet, quelle que soit la vente, mais encore plus si elle est destinée à l'export.

- Concernant l'acquittement des taxes, deux situations se présentent. Soit vous vendez des biens commerciaux classiques, soit vous vendez des produits faisant l'objet soit d'une législation fiscale particulière ou bien qui nécessitent une approbation locale (comme les spiritueux, la nourriture, les produits parapharmaceutiques, etc.).

Nous n'aborderons ici que les cas simples de la vente de biens commerciaux à partir d'une société basée en France. Les autres cas méritent des réponses sur-mesure qui dépassent l'objet de ce livre. Fiscalement, vendre à l'export se limite à savoir correctement appliquer les règles de calcul concernant les taxes. Vous vendez en France, la TVA s'applique et vous vendez donc toutes taxes comprises (TTC). Vous vendez hors de l'UE, la TVA ne s'applique pas et vous vendez donc hors taxes (HT).

Notez bien que le transporteur que vous aurez choisi pour livrer facturera localement à votre client les taxes applicables dans son pays. À titre de comparaison, si vous achetez un produit sur un site américain, vous ne payez pas de taxes aux États-Unis, mais le transporteur collectera la TVA et les taxes de douane au moment de vous livrer le colis, sur le territoire français. Ces taxes seront reversées au Trésor Public.

Vous vendez dans l'UE, deux cas possibles : Vous vendez à un particulier, vous le facturez TTC et il n'a pas à acquitter le moindre droit de douane, c'est donc comme si vous vendiez en France. Vous vendez à une entreprise possédant un numéro de TVA intracommunautaire (NII), la vente s'effectuera hors taxes, et l'entreprise reportera ses achats au sein de l'UE dans sa déclaration mensuelle de TVA.

Le logiciel de votre site de vente en ligne doit savoir gérer chacun de ces cas de façon transparente pour vous.

En conclusion, la vente à l'export n'est ni aussi risquée, ni aussi compliquée qu'on peut le penser. Elle constitue une excellente opportunité de grappiller quelques pour-cent de chiffre d'affaires complémentaires.