

Importer et exporter

Apprenez la langue

 Exprimer une idée d'opposition, de concession

1 Qui va remporter l'Oscar de l'exportation ?

Un journaliste a évalué les chances de quelques sociétés en compétition. Complétez en utilisant les termes d'opposition et/ou de concession qui conviennent.

- une stratégie commerciale agressive, je doute que la société *Fergem* puisse être élue ; en effet, son chiffre d'affaires n'a pas beaucoup évolué ce dernier trimestre.
- Dans le secteur de l'agroalimentaire, deux candidats sont en bonne position : l'entreprise *Marron glacé* et la société *Délicatable*. La première propose des produits de confiserie la seconde fabrique des plats cuisinés de luxe.
- La société *Modactu* est très implantée auprès des boutiques franchisées des principales capitales du monde elle n'a pas encore exploité le créneau de la grande distribution.
- elle ait déjà emporté le Prix de l'innovation, l'entreprise *Cinestar* demeure le plus grand favori pour l'Oscar de l'exportation.
- très implantée partout dans le monde, la jeune et dynamique société de mobilier *Arnoirex* rencontre actuellement quelques difficultés : une longue grève des transporteurs a lourdement affecté son exercice.
- les résultats, toutes les entreprises qui auront concouru pour l'Oscar de l'exportation bénéficieront d'une large couverture médiatique, et tant mieux pour elles !

 Exprimer des fluctuations

2 Un monde en mouvement

A. Lisez ces différents commentaires et classez-les dans le tableau ci-contre.

- Il y a une croissance de notre chiffre d'affaires.
- Il y a une aggravation de la situation.

3. La situation s'améliore.

4. Notre chiffre d'affaires est en chute.

5. Notre chiffre d'affaires va en augmentant.

6. Il n'y a pas d'évolution de notre chiffre d'affaires.

7. Il y a une amélioration de la situation.

8. La situation demeure inchangée.

9. Il y a une progression de notre chiffre d'affaires.

10. La situation va en empirant.

11. Notre chiffre d'affaires progresse.

12. La situation s'aggrave.

13. Notre chiffre d'affaires est en baisse.

14. Il y a une stagnation de notre chiffre d'affaires.

15. Notre chiffre d'affaires diminue.

Exprimer une évolution	
Quantitative	Qualitative
.....
.....

Exprimer un non-changement	
Quantitatif	Qualitatif
.....
.....

B. Pour parler de ces différentes évolutions, quatre structures ont été utilisées :

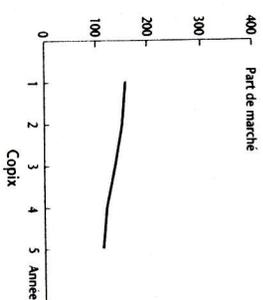
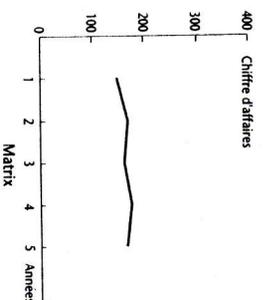
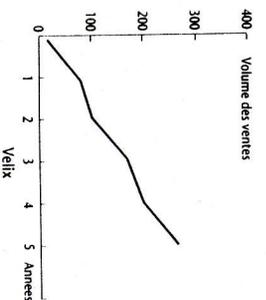
– Il y a + nom spécifique : il y a une hausse...

– Être + en + nom spécifique : il/elle est en diminution

– Verbes spécifiques : diminuer/augmenter

– Aller + verbe spécifique au gérondif : elle va en diminuant.

Formulez pour chacune de ces structures d'autres exemples d'usage en commentant les graphiques suivants à l'écrit :



Exercez-vous en situation

1 Internet : un bon outil pour l'exportateur

Intéressé(e) par l'utilisation d'Internet dans le cadre de l'exportation, vous lisez le texte ci-dessous. Indiquez si les affirmations données sont vraies ou fausses. Si les informations données sont insuffisantes pour répondre vrai ou faux, cochez la case « Non précisé ».

A qui cette petite entreprise de la campagne toulousaine peut-elle bien vendre ses tomates* en terre cuite ? Au monde entier, évidemment !

La tuilerie-briqueterie *Barthe* n'a rien renié de sa culture artisanale transmise de père en fils depuis sept générations. Mais le respect de la tradition n'empêche pas le progrès. Lorsque Pierre-Olivier Barthe, une maîtrise de sciences économiques en poche, est revenu, en 1996, assister son père et son oncle dans la gestion de l'entreprise, il les a convaincus de lui laisser carte blanche pour créer un site Internet.

[...] Il met au point un site de plus d'une centaine de pages, traduit en anglais et en allemand. Après avoir consulté la présentation exhaustive des produits de l'entreprise, le visiteur peut se plonger dans les détails de la fabrication des tomates, depuis l'extraction et la sélection des

argiles jusqu'à la cuisson des carreaux.

Depuis le lancement du site [...] l'entreprise a décroché de nouveaux marchés aux États-Unis, en Allemagne et au Japon auprès d'un public varié de particuliers, d'entreprises et d'architectes. « Certains mois, Internet représente jusqu'à 20 % du chiffre d'affaires » estime Pierre-Olivier Barthe, même s'il reconnaît que l'impact de la création du site Web sur les exportations est difficile à mesurer précisément. « Notre chiffre d'affaires a augmenté de 21 % [...] mais Internet n'explique pas à lui seul ce dynamisme. Nous avons bénéficié de la reprise du bâtiment et d'un effort publicitaire accru », précise-t-il.

Il faut croire que les résultats sont assez encourageants car Pierre-Olivier Barthe consacre aujourd'hui 15 245 euros à améliorer son site.

D'après *L'Entreprise* - n° 173 - Rémi Vailet.

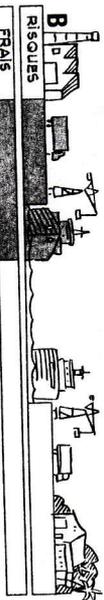
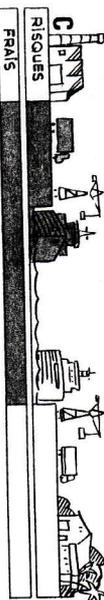
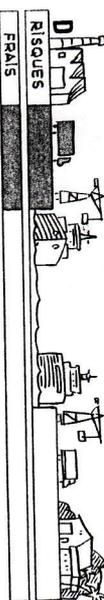
*Note : tomate : brique de carrelage de couleur rouge.

1. L'entreprise *Barthe* est implantée dans une grande ville.
 - a. Vrai
 - b. Faux
 - c. Non précisé
2. L'entreprise *Barthe* est une entreprise familiale.
 - a. Vrai
 - b. Faux
 - c. Non précisé
3. Le site propose trois versions en langue étrangère.
 - a. Vrai
 - b. Faux
 - c. Non précisé
4. La clientèle est uniquement constituée de professionnels.
 - a. Vrai
 - b. Faux
 - c. Non précisé
5. Les clients peuvent demander des informations grâce à une adresse e-mail.
 - a. Vrai
 - b. Faux
 - c. Non précisé
6. Les investissements publicitaires ont été en augmentation.
 - a. Vrai
 - b. Faux
 - c. Non précisé

2 Les conditions de transport à l'exportation : les incoterms

Afin d'éviter des litiges lors d'une opération d'import-export, la *Chambre de commerce internationale* a élaboré les incoterms, qui précisent le transfert des risques, c'est-à-dire le moment et le lieu à partir desquels l'acheteur assume les risques encourus par la marchandise et le partage des frais de logistique (le fret).

Indiquez à quel cas fait référence chaque incoterm. Notez la lettre qui correspond à la bonne réponse.

A		CAF : coût, assurance, fret (CIF)
B		FAB : franco à bord (FOB).
C		CFR : coût et fret (CFR).
D		FLB : franco le long du bateau (FAS).

1. Le vendeur livre les marchandises le long du quai au port d'embarquement : ...
2. Les frais de transport sont pris en charge par le vendeur jusqu'au quai d'arrivée : ...
3. Le vendeur livre les marchandises à bord du navire et paye les frais de chargement : ...
4. Outre les frais de transport jusqu'à la destination convenue, le vendeur a l'obligation de souscrire une assurance : ...

3 Exporter : mode d'emploi

Exporter ne s'improvise pas. Vous vous posez cinq questions sur les modalités de vente à l'export. Afin de trouver des réponses à vos questions, vous lisez le *Guide du nouvel exportateur* édité par la *Chambre de Commerce et d'Industrie de Bordeaux*.

Indiquez dans quel paragraphe se trouve la réponse à chacune de vos cinq questions. Notez la lettre qui correspond à la bonne réponse.

1. Quelles sont les formalités à accomplir lors d'une vente ou d'un achat à l'étranger ?
2. Comment dois-je procéder pour le transport de ma marchandise ?
3. Que dois-je prendre en compte dans la fixation de mon prix ?
4. Quels sont les moyens de paiement d'une vente à l'international ?
5. Est-il nécessaire d'établir un contrat pour une vente à l'étranger et quelle forme doit-il prendre ?

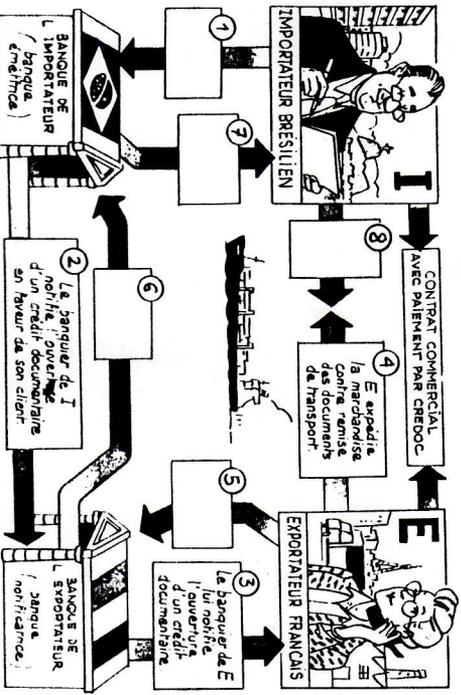
- A. Par chèque, lettre de change, billet à ordre, mandat poste ou virement Swift (virement sécurisé par les banques). Mais le moyen le plus sûr est le crédit documentaire car la banque de l'acheteur s'engage vis-à-vis du vendeur.
- B. Le coût de revient du produit à la sortie de l'entrepôt, le coût des droits et taxes douaniers, le coût du transport, si vous avez la charge d'une partie ou de la totalité du transport. Il existe des indicateurs uniformisés, les incoterms, permettant de connaître la limite de la prise en charge des frais et des risques par le vendeur et l'acheteur.
- C. Toute circulation de biens nécessite des documents d'accompagnement et des procédures à suivre : fourniture de documents officiels, remplissage de documents douaniers et paiement des taxes et droits de douane. Il est préférable de faire appel à un intermédiaire spécialisé, soit à un commissionnaire agréé en douane soit à un transitaire, par exemple.
- D. Dans la plupart des cas, la notification des conditions générales de vente à l'export de l'entreprise française suffit, car elles contiennent les informations indispensables à toute vente à l'étranger : la loi applicable, la devise de paiement, le mode de paiement... Il est toutefois utile de recourir à un consultant juridique spécialisé dans le droit des affaires internationales.
- E. Vous devez choisir un transitaire qui effectuera pour vous les opérations suivantes : achèvement de la marchandise, formalités douaniers, chargement et déchargement de la marchandise...

Réponses : 1 : 2 : 3 : 4 : 5 :

4 Le crédit documentaire

Une entreprise française veut exporter au Brésil et demande des informations auprès de sa banque. Écoutez le dialogue et complétez le schéma de fonctionnement du crédit documentaire en choisissant la lettre qui convient.

- A. Le banquier de l'importateur remet les documents à l'acheteur qui le rembourse.
- B. L'importateur demande l'ouverture d'un crédit documentaire à son banquier.
- C. L'acheteur remet les documents au transporteur contre remise des marchandises.
- D. Le banquier de l'exportateur adresse les documents au banquier de l'acheteur.
- E. L'exportateur remet les documents à sa banque qui les vérifie et le paie.



5 S'implanter sur des marchés étrangers

Vous allez entendre les conseils donnés par cinq spécialistes du commerce international pour s'implanter sur un marché étranger. Pour chacun d'eux, indiquez à quel objet il fait référence. Choisissez dans la liste et notez la lettre qui correspond à la bonne réponse.

- A. Participer à une manifestation commerciale.
- B. Régler les problèmes douaniers.
- C. Organiser le voyage de prospection.
- D. Choisir son circuit de distribution.
- E. Définir les modalités d'expédition.
- F. Réduire les risques financiers.
- G. Adapter ses produits.
- H. Réduire les coûts.
- Personne 1 : ...
- Personne 2 : ...
- Personne 3 : ...
- Personne 4 : ...
- Personne 5 : ...

Connaissiez-vous l'entreprise ?

Répondez aux questions en cochant la bonne réponse.

1. L'entreprise de production dans laquelle vous travaillez confie une partie du travail à une autre entreprise. À qui fait-elle appel ?
 - a. À un sous-scripteur.
 - b. À un revendeur.
 - c. À un consultant.
 - d. À un sous-traitant.
2. Vous rénovez vos locaux et vous recherchez un fournisseur pour l'achat de meubles de bureau. Qu'allez-vous lancer ?
 - a. Une offre.
 - b. Un ordre.
 - c. Un appel d'offres.
 - d. Une campagne publicitaire.
3. Lors de la réception des colis, vous constatez que des marchandises sont endommagées. Que formulez-vous sur le bon de livraison ?
 - a. Des réserves.
 - b. Des inconvénients.
 - c. Des plaintes.
 - d. Des provisions.
4. La marchandise que vous a été livrée a subi un dommage au cours du transport. De quoi s'agit-il ?
 - a. D'un accident.
 - b. D'une avarie.
 - c. D'un désordre.
 - d. D'une panne.
5. Avant d'exporter des produits en France, vous vous renseignez afin de savoir si l'importation de certains d'entre eux n'est pas limitée quantitativement. Quelle est cette réglementation douanière ?
 - a. Une compensation.
 - b. Une convention.
 - c. Une réserve.
 - d. Un contingentement.
6. Vous souhaitez exporter des produits. Mais certains d'entre eux doivent être conformes aux règles en vigueur dans le pays d'importation. Que devez-vous respecter ?
 - a. Les normes.
 - b. Les principes.
 - c. Les modèles.
 - d. Les inscriptions.