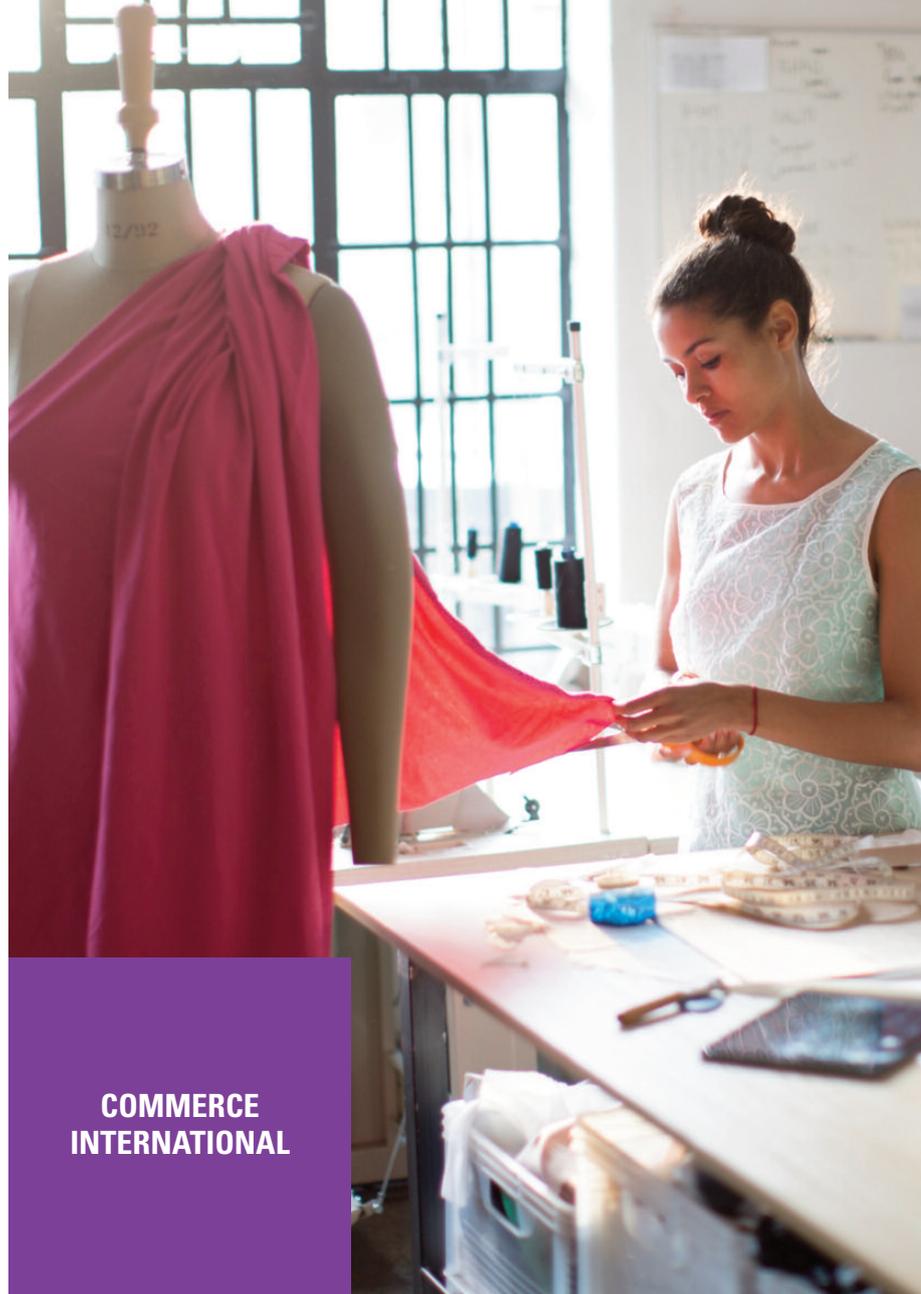


PROFESSIONNELS

**À L'INTERNATIONAL,
VOTRE SAVOIR-FAIRE
MÉRITE NOTRE EXPERTISE**



**COMMERCE
INTERNATIONAL**



VOTRE ACTIVITÉ
TRAVERSE
NOS FRONTIÈRES ?

NOUS SOMMES À VOS CÔTÉS



Vous avez des clients ou des fournisseurs potentiels à l'étranger ? Vous souhaitez étendre votre activité à l'international ? Et cela en sécurisant au maximum vos transactions commerciales ? **Nous sommes à vos côtés pour vous accompagner de A à Z.**

En effet, Société Générale a développé depuis longtemps une solide expertise dans le commerce international. Au-delà de notre vaste réseau d'agences en France, nous disposons de nombreuses implantations dans le monde, d'une connaissance approfondie du tissu économique local et de solutions particulièrement performantes pour nos clients professionnels. Ce n'est donc pas un hasard si aujourd'hui, nous accompagnons une entreprise française exportatrice sur 3.

Cette expertise, nous la mettons entièrement à votre disposition.

Pour cela, nous avons réuni dans ce guide quelques clés essentielles pour vous permettre de réaliser vos opérations à l'international. C'est une base solide pour asseoir vos réflexions sur le sujet.

À l'heure de les concrétiser, vous pourrez compter sur votre Conseiller : **il mobilisera toutes les expertises nécessaires pour vous proposer les solutions adaptées à vos besoins.**

Excellente lecture.

Ambroise PASCAL
Directeur du Marché des Professionnels et des TPE

ICI ET LÀ-BAS, VOTRE BANQUE VOUS ACCOMPAGNE

Depuis plus de 150 ans, Société Générale accompagne les entrepreneurs, notamment dans leur développement à l'international. Aujourd'hui, elle est **la banque de référence du commerce international**.

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE : UN RÉSEAU INTERNATIONAL

Présente sur les 5 continents, nous avons tissé un important réseau sur lequel nous développons notre modèle de banque universelle, en l'adaptant aux spécificités locales.

Banque leader en France
auprès des entreprises
qui travaillent à l'international
(Étude CSA 2016*
pour Société Générale)



Une présence dans
76 pays

148 300
collaborateurs de 122
nationalités dans le monde

63 %
de nos collaborateurs
travaillent à l'étranger

32 millions
de clients dans le monde

VOTRE 1^{ER} INTERLOCUTEUR, C'EST VOTRE CONSEILLER

Pour gérer vos flux

Votre Conseiller mettra en place pour vous les techniques d'encaissement et de paiement adaptées au commerce international : le chèque, les effets de commerce, le virement et le prélèvement.

Pour sécuriser vos transactions

Selon vos besoins, votre marché, vos clients, vos fournisseurs, il vous conseillera les solutions de sécurisation dont vous avez besoin : remise documentaire, crédit documentaire, garantie internationale...

Pour gérer vos opérations et votre trésorerie

Compte en devises, compte à l'étranger, virements en devises étrangères, opérations de change au comptant... Votre Conseiller vous proposera tous les outils nécessaires à vos échanges internationaux.

... Et aussi pour développer votre activité à l'étranger

Votre Conseiller pourra vous mettre en relation avec un spécialiste dédié aux projets à l'international. À eux deux, ils étudieront vos besoins, vos objectifs, vos contraintes et mobiliseront toute l'expertise internationale Société Générale pour vous aider à conquérir vos nouveaux marchés.

* Étude quantitative menée par téléphone du 25 janvier au 9 février 2016 par CSA auprès de 701 entreprises réalisant un CA annuel supérieur ou égal à 1,5 M € et faisant partie des 30 000 premières entreprises exportatrices et/ou importatrices.

UN SITE WEB DÉDIÉ À VOTRE DÉVELOPPEMENT

import-export.societegenerale.fr



Pour trouver votre marché, vos clients, vos partenaires locaux...

Pour élaborer votre stratégie de développement à l'international...

Pour déterminer les outils indispensables à vos transactions...

Ce site met à votre disposition une information complète et actualisée permettant d'approfondir vos réflexions et de faciliter vos prises de décision.

186
pays analysés

un panorama complet des réglementations et normes douanières,

25 000
études de marchés

des bases de données qualifiées d'importateurs et exportateurs,

les événements et salons pour vos prises de contact...

DÉTECTER DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS ET IDENTIFIER LES PAYS À FORT POTENTIEL

TROUVER VOS PARTENAIRES COMMERCIAUX : CLIENTS ET FOURNISSEURS

ACCÉDER À NOS SOLUTIONS POUR CONCRÉTISER VOTRE PROJET À L'IMPORT OU À L'EXPORT

SÉCURISER VOS TRANSACTIONS À L'INTERNATIONAL

EFFECTUER VOS OPÉRATIONS EN DEVISES

QUELQUES NOTIONS ESSENTIELLES SUR LES MONNAIES

Chaque pays a une monnaie officielle (devise) ayant cours légal sur son propre territoire. Certains pays peuvent également utiliser une devise commune (l'euro pour les pays de l'Union européenne, le franc CFA pour les pays de la communauté financière d'Afrique : Gabon, Sénégal, Cameroun, Côte d'Ivoire, Togo, Bénin...). D'autres ont également adopté une devise étrangère comme unité monétaire légale (le Panama avec le dollar américain par exemple).

Dès lors qu'une devise nationale est dite convertible (utilisable dans un autre pays que celui d'origine), elle peut faire l'objet d'échanges contre des devises étrangères.

LE CHANGE POUR VOS OPÉRATIONS EN DEVISES

Une opération de change consiste à convertir une devise en une autre. Elle se réalise sur la base d'un cours convenu entre deux parties, en fonction des cotations sur le marché international des changes au moment de la conclusion de l'opération.

Le taux de change d'une devise est le cours (= le prix) de cette devise par rapport à une autre. Ce taux varie en permanence car il est influencé par des éléments extérieurs à caractère commercial, financier, politique... Si une devise est très demandée, son cours va s'apprécier. Ces fluctuations génèrent un risque de change.

En 2016, Société Générale a été désignée **meilleure banque en France sur le change pour la 8^e année consécutive** par les PME (étude du magazine Euromoney).

Le risque de change ?

Entre le moment où le prix est fixé et celui du paiement, le taux de change peut évoluer avec un effet positif ou négatif sur la contrevaletur en euros. En cas d'évolution défavorable, cela peut causer une perte financière.

DES TRANSACTIONS SIMPLIFIÉES EN ZONE SEPA

Initié en 2002, le projet de l'espace SEPA (Single Euro Payments Area) couvre les 28 pays de l'Union européenne ainsi que l'Islande, le Liechtenstein, Monaco, la Norvège et la Suisse.

L'objectif des établissements bancaires via la mise en place de cette zone a été de rendre les paiements entre ces 33 pays européens aussi faciles et aussi sûrs que les paiements nationaux, ce qui simplifie les échanges commerciaux et les préserve de tout risque de change.



LA FACTURATION EN EURO

Pour vos transactions internationales, vous pouvez facturer ou accepter des règlements uniquement en euro. Cette technique élimine le risque de change mais présente certains inconvénients.

AVANTAGES

- **Le montant de la transaction connu dès le départ.**
- **Une gestion simple d'un point de vue comptable.**

INCONVÉNIENTS

- Le risque de change est transféré sur votre interlocuteur, **ce qui peut nuire aux négociations commerciales.**
- Si la devise du client évolue favorablement, **votre entreprise se prive d'un gain potentiel.**
- La tarification en euro est souvent accompagnée de clauses d'indexation, **ce qui réintroduit le risque de change.**

LA FACTURATION EN DEVISE

Selon votre cas (exportateur ou importateur), vous pouvez facturer ou accepter un paiement en devises. Vous pouvez aussi être amené à payer vos fournisseurs en devises.

AVANTAGES

- **La facturation en devise facilite et valorise vos relations commerciales à l'international.**
- **Le fait d'accepter une transaction en devise peut permettre de négocier d'autres points importants du contrat.**

INCONVÉNIENTS

- La gestion de plusieurs devises implique **le calcul des "écarts de conversion"** (travail comptable supplémentaire).
- Vous portez le risque de change.

LE MARCHÉ DES CHANGES AU COMPTANT (OU SPOT)

Une opération de change au comptant est une opération par laquelle deux devises **sont échangées immédiatement, à un cours convenu au moment de l'opération.**

Exemple :

Vous souhaitez acheter aujourd'hui 50 000 dollars au comptant. Vous allez donc échanger des euros auprès de votre banque pour leur contrevaletur en dollars au cours du jour (achat USD/EUR). Si le cours EUR/USD est de 1,3310, vous devrez verser 37 566 euros (50 000/1,3310) pour obtenir 50 000 USD.

À NOTER

Pour limiter le risque de change, il est possible d'envisager des clauses d'indexation. Négociées et intégrées au contrat commercial, elles fixent les modalités de partage du risque entre acheteur et vendeur. Par ailleurs, il existe aussi des solutions bancaires pour se prémunir du risque de change : le compte en devises (attention le compte en devises ne couvre que partiellement le risque de change, voir page suivante), la couverture de change pour fixer en amont les cours de la devise... Si votre développement à l'international le nécessite, parlez-en à votre Conseiller.

2 SOLUTIONS SIMPLES POUR VOS TRANSACTIONS À L'INTERNATIONAL

SOLUTION 1

LE COMPTE EN DEVISES

Si vous effectuez et recevez régulièrement des règlements dans une même devise, vous pouvez ouvrir un compte en devises pour simplifier ces mouvements de fonds.

Cette solution vous permet :

- **de disposer d'un compte distinct** dédié à vos opérations en devises,
- **de limiter le risque de change** en utilisant les devises reçues pour régler vos créances,
- **de saisir les opportunités de marché** (change au comptant) lorsque vous souhaitez convertir des devises en euros.

Cependant, pour le solde résultant de vos encaissements/décaissements, vous restez exposé au risque de change.



À NOTER

Vous pouvez ouvrir un compte dans des devises majeures : le dollar américain (USD), la livre britannique (GBP), le yen japonais (JPY)... mais aussi dans des devises moins courantes : le sloty polonais (PLN), le rand sud-africain (ZAR), le peso mexicain (MXN).

Chez Société Générale, vous pouvez ouvrir des comptes dans plus de 30 devises.

Le saviez-vous ?

Société Générale a été élue en février 2016
**"Meilleure banque en France pour les services
et le financement du commerce international"**
par le magazine Global Finance*.

* Source : gfmag.com

SOLUTION 2

LE PAIEMENT EN DEVISES

EXEMPLE

Si votre fournisseur est situé en Afrique du Sud, n'hésitez pas à le payer en devise locale, appelée rand sud-africain, code ISO ZAR. Nul besoin de détenir en France un compte dans la devise. Il vous suffit d'adresser votre ordre de paiement en ZAR. L'opération de change associée au paiement est alors réalisée par Société Générale.

Dans un environnement où 50 % des échanges internationaux s'effectuent en dehors de la zone Euro et dans lequel certains de vos fournisseurs peuvent vous solliciter pour bénéficier d'un paiement en monnaie locale, Société Générale a développé une offre de paiement innovante.

Vous souhaitez payer vos importations en monnaie locale (achat de biens et services) ou encore régler des dépenses locales ?

Nous vous offrons la possibilité d'effectuer des virements internationaux vers plus de 190 pays⁽¹⁾ !

Vous avez la parfaite maîtrise de votre virement car vous connaissez au moment de l'exécution de votre paiement en devises :

- **le montant exact de la transaction en devise qui sera versé au bénéficiaire⁽¹⁾,**
- **le montant exact de la contrevalet visible sur votre relevé de compte car l'opération de change est effectuée par Société Générale.**

Et cela, sans limitation de montant et sans devoir détenir un compte en devises⁽¹⁾.



(1) Hors virements internationaux réalisés en ligne via Progéliance Net.

SÉCURISER VOS TRANSACTIONS COMMERCIALES

La réussite de votre développement à l'international passe par une étape essentielle : la sécurisation de vos transactions. En effet, chaque pays a ses usages commerciaux, sa propre réglementation... et la distance entre les intervenants ne facilite pas toujours les choses.

À l'international, l'environnement est aussi très concurrentiel.

À l'export, il est important de rassurer vos acheteurs : c'est une condition nécessaire pour remporter de nouveaux marchés. À l'import, vous devez présenter à vos fournisseurs les meilleures garanties de paiement tout en vous assurant du respect de leurs obligations à votre égard.



Pour vous aider à sécuriser ces échanges, nous mettons à votre disposition plusieurs solutions :

- la remise documentaire,
- le crédit documentaire,
- les garanties internationales.

Comment choisir la solution la mieux adaptée ?

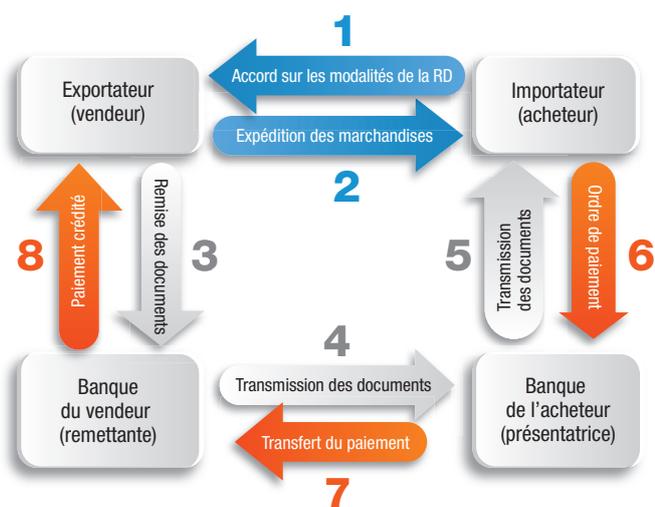
Très souvent, ce choix dépendra du montant de la transaction, de la qualité de la relation avec votre interlocuteur mais aussi de sa réputation financière et commerciale.

LA REMISE DOCUMENTAIRE

UNE SOLUTION SIMPLE ENTRE PARTENAIRES INTERNATIONAUX

Appelée couramment “remdoc”, la remise documentaire permet au vendeur/exportateur de recevoir son paiement (ou l'acceptation d'une traite) contre une remise de documents. Celle-ci déclenche également la prise de possession de la marchandise par l'acheteur/importateur.

LE FONCTIONNEMENT



QUEL RÔLE POUR LES BANQUES ?

Elles interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs : elles s'engagent à respecter leurs instructions, transmettent les documents mais n'en vérifient pas la validité.

Toutefois, dans le cas d'un paiement par traite, celle-ci peut être avalisée par la banque émettrice à la demande de son client : le paiement est alors garanti.

DANS QUELS CAS CHOISIR LA REMISE DOCUMENTAIRE ?

- Vous connaissez suffisamment votre interlocuteur.
- Le risque pays est faible.
- La marchandise expédiée peut être revendue facilement sur place en cas de désistement de l'acheteur.



LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

UN MOYEN DE PAIEMENT QUI PRIVILÉGIE LA SÉCURITÉ

Le crédit documentaire (dit aussi “crédoc”) est un moyen paiement par lequel la banque de l'importateur s'engage irrévocablement à régler l'exportateur contre remise des documents conformes aux termes du crédit documentaire.

AVANTAGES

- Une solution connue et pratiquée partout dans le monde.
- Le respect des règles internationales RUU 600.
- Plus de sécurité pour l'importateur grâce à la garantie de livraison conforme (quantité, date, mode de transport).
- Plus de sécurité pour l'exportateur : garantie du paiement de la marchandise expédiée (sous réserve de conformité des documents).

INCONVÉNIENTS

- Une procédure complexe exigeant beaucoup de rigueur et de formalisme.
- Un coût plus élevé que les modes de paiement et d'encaissement “classiques”.

QUEL RÔLE POUR LES BANQUES ?

La banque de l'importateur (banque émettrice) est chargée du paiement aux conditions prévues dans le créditoc (montant et délai). La banque de l'exportateur peut être :

- **notificatrice** : son rôle est uniquement d'aviser son client de l'émission du créditoc,
- **désignée** : elle créditera le paiement sur le compte de son client,
- **confirmante** : elle accepte alors de prendre un engagement de paiement ou de négociation sans recours vis-à-vis de son client (sous réserve de présentation conforme des documents).

LE FONCTIONNEMENT



DANS QUELS CAS CHOISIR LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE ?

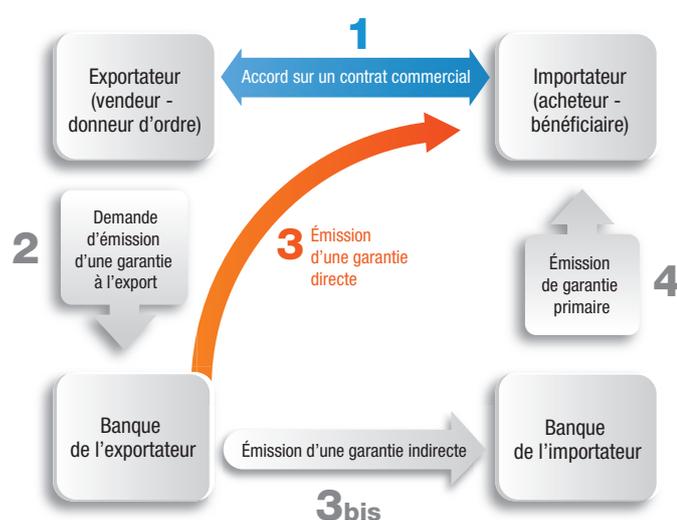
- Vous ne connaissez pas votre interlocuteur commercial.
- Le risque pays (politique et/ou économique) est présent.
- Vous souhaitez éviter toute controverse sur les différents éléments de la vente (montant, devise choisie, délai de paiement, date limite d'expédition des marchandises...)

LES GARANTIES INTERNATIONALES

UNE SOLUTION DE SÉCURISATION DU PAIEMENT

La garantie internationale est une garantie de paiement par la banque. En cas de défaillance du donneur d'ordre (généralement le fournisseur), sa banque s'engage à payer à l'acheteur le montant dû au titre du contrat commercial concerné.

LE FONCTIONNEMENT



QUELLE DIFFÉRENCE AVEC LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE ?

Le crédit documentaire est un moyen de paiement. La garantie internationale est une solution de sécurisation : elle ne fait intervenir le paiement qu'en cas de défaillance du donneur d'ordre.

DANS LE CADRE D'UN MARCHÉ (APPEL D'OFFRES), PLUSIEURS TYPES DE GARANTIES PEUVENT ÊTRE CONSTITUÉES :

- **Garantie de soumission** : dans le cadre d'un appel d'offres, elle protège son émetteur (l'acheteur) en cas de défaillance du vendeur (retrait d'offre prématuré, refus de signature, non respect des garanties au contrat...).
- **Garantie de bonne exécution** : elle permet de garantir à l'acheteur un dédommagement en cas de mauvaise exécution des engagements pris par le vendeur.
- **Garantie de restitution d'acompte** : pour un marché signé, l'acheteur s'assure de pouvoir récupérer son acompte si le vendeur ne respecte pas ses engagements contractuels.

Elle peut également fonctionner comme **garantie financière** :

- garantie de paiement de marchandises,
- garantie d'admission temporaire (douanière),
- garantie fiscale,
- garantie de découvert.

AVANTAGES

- Une **garantie de paiement qui rassure l'acheteur** et permet ainsi de remporter de nouveaux marchés.
- Une **mise en place facile**.
- Un **coût inférieur à celui d'un crédit documentaire**.
- Le respect des règles internationales.

INCONVÉNIENTS

- Une procédure plus contraignante dans le cas d'une garantie indirecte.

DANS QUELS CAS CHOISIR UNE GARANTIE INTERNATIONALE ?

- Vous connaissez bien votre interlocuteur et vous traitez avec lui de façon régulière.
- Vous souhaitez fluidifier vos relations à l'export en conservant un maximum de sécurité.

À VOS CÔTÉS



Pour en savoir plus
ou prendre rendez-vous



CONTACTEZ

votre Conseiller en agence



CONNECTEZ-VOUS

professionnels.societegenerale.fr
import-export.societegenerale.fr



APPELEZ

3955

Service gratuit
+ prix appel

et dites
« **PRO** »

3955 : des conseillers vous répondent de 8 h à 22 h en semaine et jusqu'à 20 h le samedi. Depuis l'étranger +33 (8) 10 01 3955. Tarif au 01/05/2017.

 **SOCIETE
GENERALE**

Banque & Assurances

Société Générale, BDDF/DCM/MCO - Tour Granite - 75886 Paris Cedex 18, SA au capital de 1 009 641 917,50 EUR - 552 120 222 RCS Paris - Siège social : 29, bd Haussmann, 75009 Paris - Intermédiaire en assurances, dûment enregistré à l'ORIAS sous le n° 07 022 493. Dialogues - Mai 2017 - Crédits photos : Getty Images, GraphicObsession - Réf. 144 482.



Société Générale, membre fondateur d'Ecofolio, participe au recyclage du papier et a conçu ce document dans le souci d'une incidence minimale sur l'environnement.