

FedEx[®]
Express



Tout ce que vous devez savoir sur le Brexit

Comment préparer votre entreprise au Brexit ?





Introduction

Le Brexit pourrait impacter de manière significative le transport express au Royaume-Uni et dans l'Union européenne.

FedEx Express et TNT sont en mesure de répondre à vos besoins d'expéditions transfrontalières aujourd'hui et demain. Les échanges commerciaux sont notre cœur de métier, et nous sommes prêts à assurer l'avenir des échanges internationaux, quels que soient les changements à venir.

Nos systèmes sont capables de prendre en charge toutes les données supplémentaires qui pourraient être nécessaires, après le Brexit, et seront mis à jour si besoin. Les clients recevront davantage d'informations dans les semaines à venir.

Bien que personne ne puisse prédire avec certitude les changements à venir, nous souhaitons accompagner nos clients dans leur préparation. Ce guide pratique détaille les mesures que vous pouvez prendre dès aujourd'hui pour aider votre entreprise à se préparer au Brexit.

Quelles pourraient être les conséquences du Brexit sur vos activités ?

Étant donné que la relation post-Brexit entre le Royaume-Uni et l'Union européenne reste incertaine, nous nous sommes préparés à plusieurs scénarios. Entre autres, soit un accord de retrait négocié avec une période de transition jusqu'à fin 2020 (ou au-delà en cas de prolongation) "Withdrawal Deal", soit un "No Deal"

- **Accord de retrait "Withdrawal Deal" » :** Un accord de transition sera mis en place entre la date de sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne et fin 2020 (ou au-delà en cas de prolongation), au cours duquel les entreprises britanniques pourront importer et exporter en vertu des accords existants, sans droits de douane. Après cette période, les conditions d'un accord commercial, qui reste encore à négocier, devraient entrer en vigueur. Celles-ci pourraient comprendre l'introduction de nouveaux droits de douane, déclarations douanières et établissement d'autres documents.
- **« No Deal » :** En l'absence d'accord de retrait, le Royaume-Uni sortira de l'Union européenne le 29 mars, et les règles de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) s'appliqueront. Les marchandises seront soumises à un dédouanement et à des contrôles, et des droits de douane devraient être imposés sur les marchandises circulant entre le Royaume-Uni et l'Union européenne.

Pour mieux comprendre les différents scénarios liés au Brexit, consultez notre infographie "The route to Brexit" disponible, [ici](#) ou [ici](#).





Liste de questions : comment préparer votre entreprise au Brexit ?

Découvrez quelles pourraient être les conséquences d'un « No Deal » pour votre entreprise

Enregistrez-vous afin d'obtenir un numéro d'identification et d'immatriculation d'opérateur économique (EORI)

Convenez des Incoterms avec vos clients

Apprenez à décrire et à classifier vos marchandises

Apprenez à remplir des factures commerciales, des licences et des certificats

Soumettez vos factures commerciales par voie électronique

Prenez connaissance des exigences liées aux douanes et au dédouanement

Assurez-vous que vos destinataires / importateurs sont au fait des évolutions potentielles

Les importateurs britanniques doivent envisager de créer un compte de report auprès des services douaniers britanniques (Deferment Account)

En discuter avec nous

1 Découvrez quelles pourraient être les conséquences d'un « No Deal » pour votre entreprise

Les autorités britanniques ont indiqué aux exportateurs et importateurs qu'ils devaient prendre connaissance des conséquences éventuelles des modifications apportées aux procédures douanières et d'accises sur leurs activités en cas de « No Deal ».

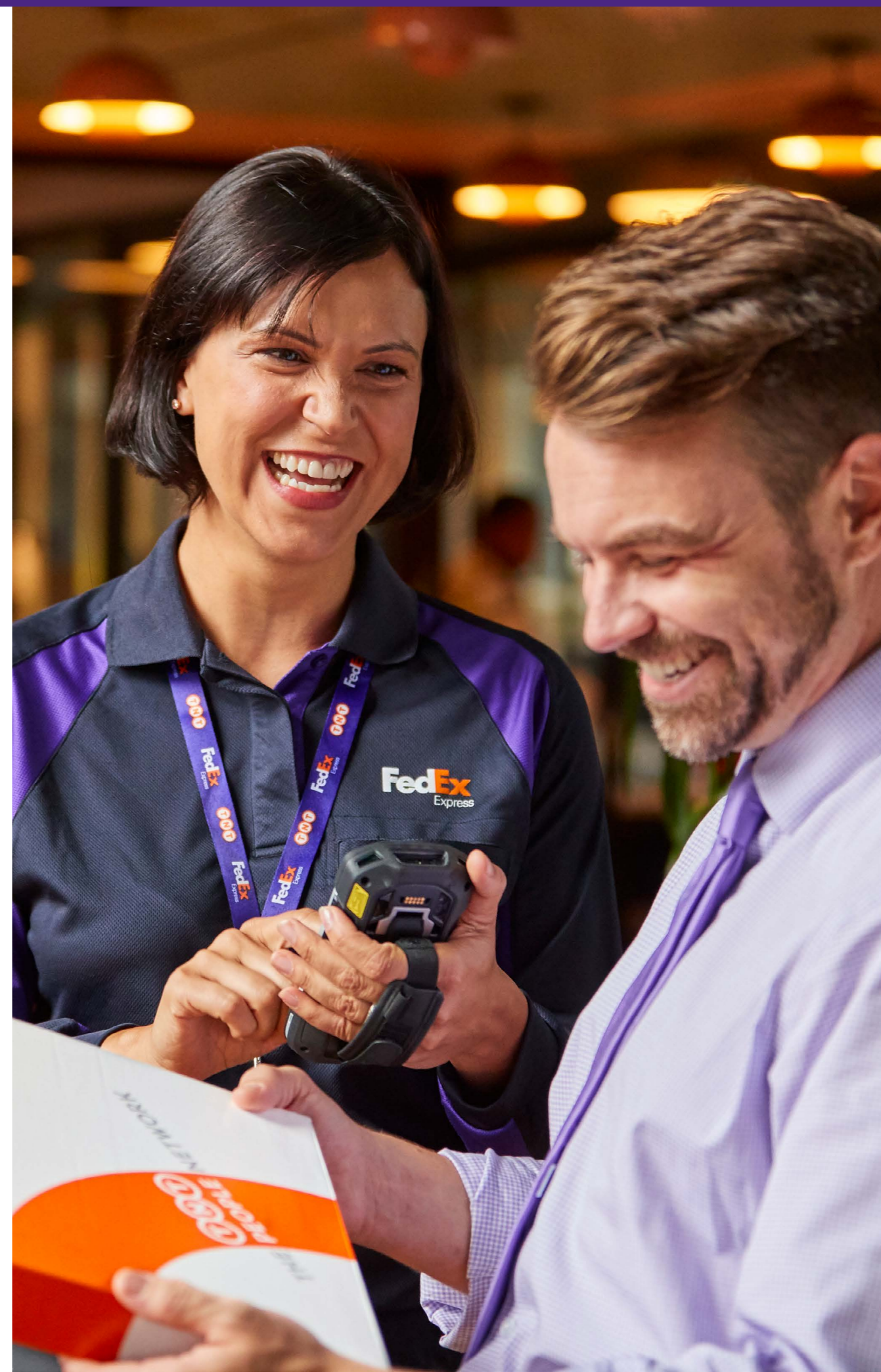
Cela signifie que le Royaume-Uni quittera l'Union européenne (UE) dès le 29 mars 2019, sans aucun accord quant à l'avenir de leurs relations commerciales. Les importations et exportations seront soumises aux règles de l'OMC.

Familiarisez-vous avec les règles et la réglementation actuelle applicable aux exportations vers les pays situés en-dehors de l'Union européenne, dont un grand nombre pourrait s'appliquer après le Brexit.

Les expéditions à l'international peuvent sembler compliquées, mais FedEx et TNT vous facilitent la tâche. Cliquez [ici](#) pour en savoir plus sur la signification de quelques termes importants, et sur le type de documents que vous pourriez avoir à fournir.

Nous conseillons à tous nos clients de se familiariser avec les consignes de préparation à un «No Deal». Cliquez [ici](#) ou [ici](#). Consultez également notre guide «No Deal need-to-know» disponible [ici](#) ou [ici](#).

Pour plus d'informations sur les préparatifs de FedEx Express FR, cliquez [ici](#) ou [ici](#).



2 Enregistrez-vous afin d'obtenir un numéro d'identification et d'immatriculation d'opérateur économique (EORI)

Un numéro d'identification et d'immatriculation d'opérateur économique (EORI) est un numéro d'identification et d'immatriculation de l'Union européenne destiné aux entreprises qui importent ou exportent des marchandises vers ou depuis l'Union européenne.

Si le Royaume-Uni quitte l'Union européenne sans accord, les entreprises auront besoin d'un numéro d'identification et d'immatriculation d'opérateur économique (EORI) pour pouvoir importer ou exporter entre le Royaume-Uni et l'Union européenne.

En France, ces numéros sont attribués, aux opérateurs économiques devant accomplir des formalités douanières, par les services de douanes françaises. FedEx et TNT auront besoin de ce numéro lorsqu'ils effectueront des déclarations douanières en votre nom.

Nous conseillons à tous nos clients de s'enregistrer dès que possible avant mars 2019 afin d'obtenir un numéro d'identification et d'immatriculation d'opérateur économique (EORI).

Les demandes peuvent être effectuées par le biais du site Web des autorités douanières de votre pays. Les entreprises françaises peuvent s'enregistrer [ici](#). Plus d'informations [ici](#).





3 Convenez des Incoterms avec vos clients

Les différents pays possèdent des cultures d'entreprise et des langues différentes. Nous vous recommandons de vérifier que vous disposez bien d'un accord écrit clair, afin de minimiser le risque de malentendus.

Les règles Incoterms ou les Conditions Commerciales Internationales comportent une série de conditions commerciales prédéfinies largement utilisées dans le cadre des transactions commerciales internationales.

Celles-ci comprennent :

- L'adresse de livraison des marchandises
- La prise en charge de l'organisation du transport
- La prise en charge de l'assurance des marchandises et du paiement de la prime d'assurance
- La prise en charge de la gestion des procédures douanières et le paiement des droits et taxes

En cas de « No Deal », les Incoterms constitueront des informations importantes sur la facture commerciale.

Nous conseillons à tous nos clients de prendre connaissance des Incoterms et de convenir dès maintenant de ceux qui seront choisis.

Pour plus d'informations, cliquez [ici](#) ou [ici](#).

4 Apprenez à décrire et à classifier vos marchandises

Codes SH

Le Système Harmonisé (généralement désigné « SH ») comporte une liste de numéros utilisés pour classer un produit selon les droits et taxes qui lui sont appliqués et les éventuelles restrictions dont il fait l'objet. Un code de Système harmonisé (SH) est composé d'au moins six chiffres. Une fois que vous avez classé vos marchandises, les autorités douanières du monde entier peuvent identifier le contenu de vos colis.

Le système est utilisé par plus de 200 pays, et couvre 98% des marchandises échangées.

Vous pouvez classer vos marchandises grâce au site Web des autorités douanières de votre pays.

Si vous n'incluez pas le code SH sur la facture commerciale et les autres documents d'expédition, cela pourrait retarder l'expédition et le destinataire risque de payer des droits et une TVA inexacts.

Pour plus d'informations, cliquez [ici](#) ou [ici](#).

Description des marchandises

La clé de la réussite d'une expédition est de fournir des informations claires et précises sur chaque document d'expédition. Ceci nécessite une description exacte du type de marchandises que vous expédiez. Par exemple, au lieu d'indiquer simplement « vêtements », écrivez « T-shirts pour homme 80% coton, 20% polyester ». Et n'utilisez jamais les références produit de votre entreprise pour décrire les marchandises. Si le colis contient des articles de marque, indiquez le nom de la marque et le numéro de modèle. Pour plus d'informations, cliquez [ici](#).

Origine des marchandises

Vous devrez confirmer l'origine des marchandises, y compris de l'ensemble des composants ou des ingrédients qui constituent votre produit. Le pays de fabrication de vos produits peut être différent du pays d'expédition. N'oubliez pas que certaines marchandises peuvent provenir de pays soumis à des protections particulières ou à des règles anti-dumping.

Valeur des marchandises

Indiquez la véritable valeur de l'expédition et sa devise. Celle-ci doit correspondre au prix du marché des marchandises. Si la valeur ne semble pas raisonnable, les autorités douanières pourront vous demander (à vous ou à votre destinataire) une preuve de la valeur que vous aurez déclaré sur la facture.»

Nous conseillons à tous nos clients de bien prendre connaissance de la classification, de la description et de la valeur de leurs marchandises.

Trouvez davantage d'informations sur la classification de vos marchandises en cliquant [ici](#).

Pour plus d'informations, cliquez [ici](#) ou [ici](#).



5 Apprenez à remplir des factures commerciales, des licences et des certificats

En cas de « No Deal », les marchandises échangées entre le Royaume-Uni et l'Union européenne seront soumises aux mêmes exigences que les marchandises des pays tiers, en vertu des règles de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

Chaque expédition aura besoin d'une facture commerciale contenant des informations destinées aux autorités douanières. Celle-ci aidera les autorités à déterminer si les marchandises peuvent entrer ou sortir d'un pays et les contrôles à mettre en place, le cas échéant. Ces autorités pourront en outre définir plus aisément les droits et les taxes applicables. Il est essentiel de fournir une facture qui contient les bonnes informations, afin de réduire le risque de retard.

Pour plus d'informations, cliquez [ici](#) ou [ici](#).

6 Soumettez vos factures commerciales par voie électronique

Les clients FedEx Express peuvent éviter les retards en douane, accélérer les livraisons et réduire les formalités administratives en s'inscrivant à Electronic Trade Documents (ETD) afin de soumettre leurs factures commerciales par voie électronique lors de la mise en place de l'expédition.

Avec [FedEx ETD](#), vous pouvez maintenant téléverser les documents douaniers via votre solution d'expédition juste après la création de l'étiquette. C'est un avantage pour les expéditeurs qui créent leurs propres factures commerciales.

Pour plus d'informations, consultez [FedEx ETD](#) ou inscrivez-vous sur [FedEx Global Trade Manager](#). Il s'agit d'une ressource complète qui simplifie les expéditions internationales, incluant un service d'assistance en ligne, un outil d'estimation des droits et des taxes ainsi que la possibilité de localiser et d'imprimer la documentation liée à l'importation et à l'exportation pour plus de 220 pays.





7 Soyez informé des exigences douanières

Les entreprises pourraient également avoir besoin de demander une licence d'exportation ou de fournir des documents complémentaires afin d'exporter certains types de marchandises vers le Royaume-Uni. Pour plus d'informations sur les exigences liées aux importations et aux exportations de marchandises depuis et vers les pays situés hors de l'Union européenne, cliquez [ici](#).

Nous conseillons à tous nos clients de bien apprendre à remplir une facture commerciale et connaître l'ensemble des documents douaniers associés à leurs marchandises.

8 Assurez-vous que vos destinataires et vos expéditeurs connaissent les changements éventuels

Vos destinataires et vos expéditeurs sont-ils au fait des exigences locales relatives aux importations et aux exportations dans leur pays ? Ont-ils connaissance de la TVA et des droits de douane potentiels sur les importations qu'ils pourraient avoir à payer ? Comment travaillez-vous avec vos clients pour garantir l'absence de retard dans leur approvisionnement ? Disposez-vous de l'ensemble des informations nécessaires pour remplir des déclarations d'exportation et d'importation ?

Il est important d'indiquer l'adresse, les noms de contact, le numéro de téléphone (fixe ou mobile) et l'e-mail pour toute expédition que vous effectuez.

Nous conseillons à toutes les entreprises de dialoguer avec leurs destinataires et leurs expéditeurs de sorte qu'ils comprennent bien l'impact potentiel sur leurs activités.





9 Les importateurs britanniques devraient envisager de créer un compte de report auprès des services douaniers britanniques (Deferment Account)

Le compte de report permet de payer les droits douaniers de manière efficace et rentable. Celui-ci permet également de garantir le dédouanement rapide et efficace de vos expéditions de grande valeur.

Qu'est ce qu'un compte de report ?

Lorsque des marchandises sont importées, elles peuvent être soumises à une taxe sur les importations et des droits de douane. Ces droits sont payés en intégralité aux autorités douanières au moment de l'importation. Un compte de report est un compte autorisé par votre bureau principal des douanes locales auprès de qui vos droits exigibles peuvent être payés directement à l'administration douanière pendant une certaine période comptable, à une date d'exigibilité prédéterminée.

Pour plus d'informations, consultez les sites Web des administrations douanières des pays concernés. Les entreprises britanniques pourront trouver davantage d'informations en cliquant [ici](#).



10 En discuter avec nous

Nous comprenons que vous prépariez vos propres plans pour le Brexit. Si vous envisagez d'apporter des changements à votre chaîne d'approvisionnement et vous souhaitez être accompagné par un expert, contactez-nous.

Nous conseillons à tous nos clients de contacter en premier lieu leur interlocuteur commercial FedEx Express FR afin de discuter de leurs plans pour le Brexit, et de la manière dont nous pouvons les aider.

Ressources sur le Brexit

Portail internet du gouvernement français

Un site internet dédié au Brexit a été créé afin de permettre aux entreprises et aux individus de comprendre et d'anticiper les conséquences du Brexit. Pour le consulter, cliquez [ici](#).

Accompagner nos clients tout au long du Brexit

FedEx et TNT aident leurs clients à anticiper le Brexit. Utilisez notre boîte à outils « Brexit » pour préparer votre entreprise aux changements. Pour plus d'informations, cliquez [ici](#) pour FedEx ou [ici](#) pour TNT.

Factures commerciales

Il est important que vous sachiez comment remplir une facture commerciale. Utilisez nos outils gratuits [ici](#).

FedEx Electronic Trade Documents (ETD)

Pour faciliter le processus de dédouanement, vous pouvez transmettre vos documents douaniers par voie électronique à l'aide de FedEx Electronic Trade Documents. Découvrez comment celui-ci pourrait vous aider à éviter les retards en douane, à accélérer les livraisons et à réduire les formalités administratives. Pour en savoir plus, cliquez [ici](#).

Portail internet du Ministère de l'Economie, des Finances, de l'Action et des Comptes Public

Des réunions d'information à destination des entrepreneurs sont organisées sur l'ensemble du territoire français. Pour consulter l'agenda et s'inscrire, cliquez [ici](#).

Les droits de douane en vertu des règles de l'OMC

En cas de "No Deal", les règles de l'Organisation Mondiale du Commerce s'appliqueront pour le calcul des droits de douane. Vous pouvez consulter le site de l'OMC sur les droits de douane [ici](#).



Contact

N'hésitez pas à nous contacter à l'adresse brexitquestions@fedex.com ou brexit@tnt.com ou à consulter nos sites Web fedex.com/brexit ou tnt.com/brexit