



Ventes à l'international avec Amazon



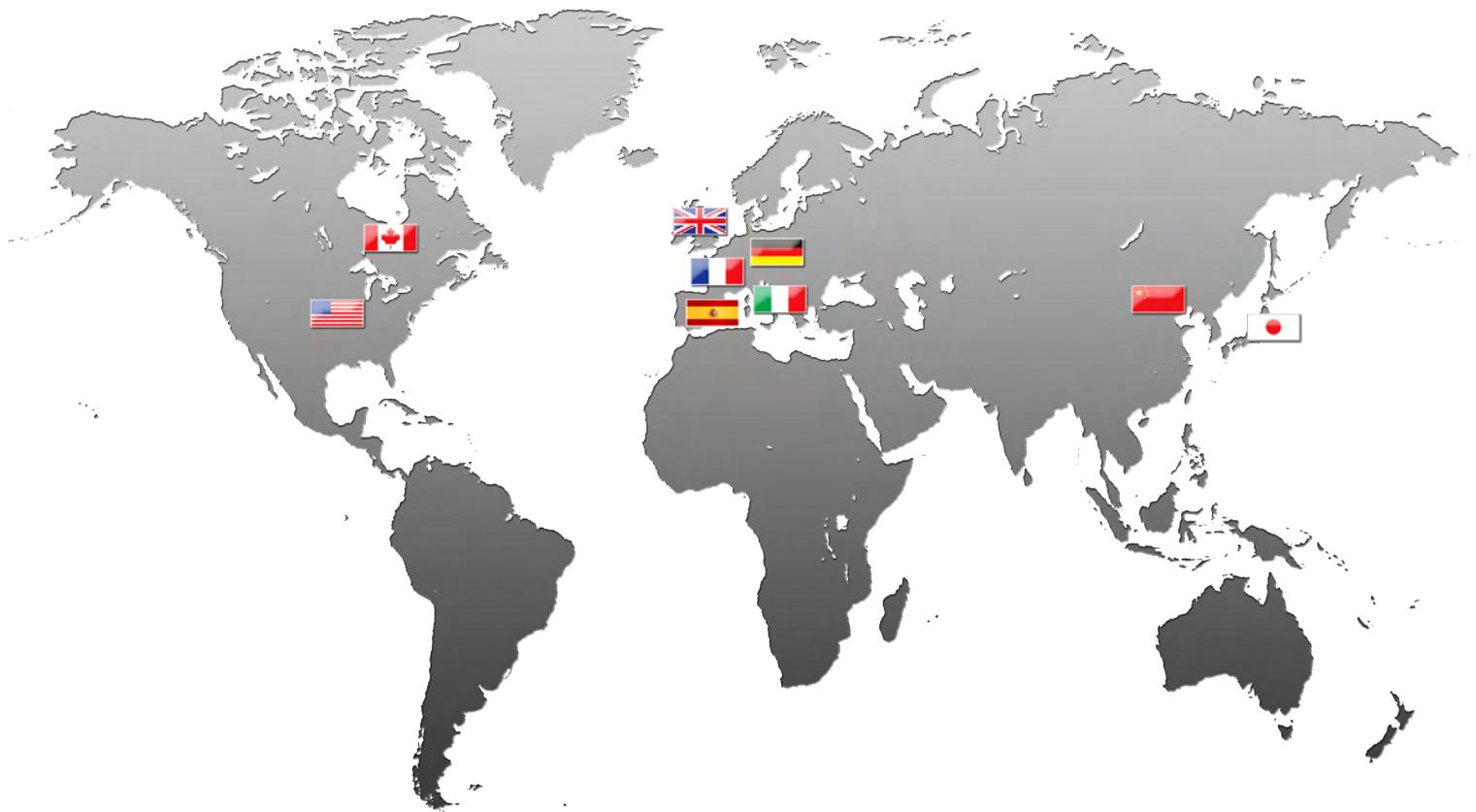
Vendre à l'étranger n'a jamais été aussi facile



L'équipe de ventes à l'international d'Amazon vous aide à commercialiser vos produits aux quatre coins du monde. Ce manuel vous permettra de prendre des décisions avisées lorsque vous lancerez sur le marché international avec Amazon.

Sommaire

Introduction	1
Opportunité de vente à l'international avec Amazon	2
Amazon peut prendre en charge vos ventes à l'international	2
Aspects essentiels de la vente à l'international	4
Quels marchés internationaux dois-je cibler pour vendre mes produits ?	4
Y a-t-il une demande pour mon produit sur un autre marché ?	5
Quelles sont les législations, normes et dispositions légales en vigueur ?	5
Quels types de produits puis-je vendre sur Amazon ?	6
Quelles taxes vais-je devoir prélever ou payer ?	6
Comment traiter les questions des clients sur les sites de vente étrangers ?	6
Comment vais-je expédier les commandes de mes clients ?	7
Expédition de vos commandes à l'international	7
Gestion autonome des expéditions	7
Traitement des commandes à l'aide du service Expédié par Amazon	8
Autres services et fonctionnalités d'expédition	9
Démarrage des ventes à l'international sur Amazon	11
Configuration de votre compte	11
Mise en vente de vos produits	13
Envoi de votre stock à un centre de distribution Amazon	13
Informations spécifiques aux sites de vente	16
Ventes au sein de l'Union européenne	16
Quelles sont les législations, normes et dispositions légales en vigueur ?	17
SUJETS GÉNÉRAUX	18
MARQUES ET ÉTIQUETTES	21
ENVIRONNEMENT, SANTÉ ET SÉCURITÉ	21
CONFORMITÉ DES PRODUITS	23
Ventes aux États-Unis	26
Commercialisation de produits sur d'autres sites de vente	27
En savoir plus sur les ventes à l'international avec Amazon	27



Introduction

Le commerce électronique a révolutionné le secteur de la vente au détail en développant de nouveaux canaux de distribution et en multipliant les opportunités pour les détaillants de toutes tailles. Auparavant cantonnées aux frontières nationales, les petites et moyennes entreprises se tournent désormais vers le commerce international jusqu'ici réservé aux grandes multinationales. Aujourd'hui, le marché international regorge d'opportunités pour toutes les entreprises, quelle que soit leur taille.

Profitez de la croissance exceptionnelle des ventes sur Internet pour développer votre activité à l'international avec Amazon. Aujourd'hui, vos clients résident aux quatre coins du monde, maîtrisent les technologies et apprécient la diversité des produits proposés en ligne. Nous disposons de sites de vente dans le monde entier, (États-Unis, Allemagne, Royaume-Uni, France, Italie, Espagne, Canada, Chine et Japon) ainsi que de services et d'outils en ligne pour vous guider dans le processus de vente à l'international. De plus, notre recherche permanente d'opportunités de développement sur de nouveaux marchés constitue un atout pour l'expansion de vos activités.

La perspective de se lancer à l'international peut être intimidante, en particulier en raison du temps et de l'investissement que semble nécessiter une telle expansion. Pour développer votre activité à l'international, vous pouvez dans un premier temps tester quelques produits en les exportant sur de nouveaux marchés ou les rendre visibles à des clients internationaux en les mettant en vente sur d'autres sites Amazon. L'opportunité de réussir à l'international est bien réelle et Amazon vous offre tous les services nécessaires pour atteindre cet objectif.

Ce manuel est destiné à vous aider à démarrer dans la vente de vos produits à l'international avec Amazon. Il présente les points essentiels dont vous devez prendre connaissance pour développer votre activité à l'international avec Amazon. Voici quelques-uns des thèmes abordés dans ce manuel :

- Opportunité de vente à l'international avec Amazon
- Étapes préalables à la décision de vendre à l'international avec Amazon
- Solutions de vente à l'international d'Amazon
- Démarrage des ventes à l'international sur Amazon
- Informations spécifiques à certains sites de vente

Lisez les encadrés pour découvrir les conseils et avis des vendeurs qui ont utilisé Amazon pour accroître leur activité à l'international.

Marga Tria est fondatrice et PDG de ClicktimeClicktime, site barcelonais de vente de montres en ligne. Elle a lancé ClicktimeClicktime en 2006 et commercialise actuellement 50 marques et environ 1 500 styles de montres différents. Elle commence à utiliser Amazon en 2010 et aujourd'hui, le site de vente en ligne représente plus de la moitié du total des ventes de Clicktime.

Ce manuel des ventes à l'international ne saurait se substituer à l'avis de conseillers fiscaux, juridiques ou tout autre expert de votre domaine d'activité. Les informations contenues dans ce document et la documentation fournie par Amazon sont destinées à vous apporter des conseils en matière fiscale ou juridique. Ce document propose des informations générales et vous oriente vers les outils dont vous avez besoin pour acquérir des connaissances qui vous seront utiles pour discuter avec vos conseillers. Grâce à ces ressources supplémentaires, vous serez en mesure de prendre des décisions avisées sur la vente à l'international avec Amazon. En d'autres termes, si votre projet était de construire une maison, le manuel fourni ne ferait pas de vous l'architecte de cette maison mais vous permettrait de mieux faire comprendre à votre architecte ce que vous attendez de lui.

Même si de nombreuses questions sont abordées dans ce manuel, nous vous invitons à demander des conseils spécifiques à votre activité avant de prendre la décision de vendre à l'international.

Opportunité de vente à l'international avec Amazon

La vente à l'international constitue une formidable opportunité de toucher une multitude d'acheteurs potentiels. Aujourd'hui, bon nombre de vendeurs se limitent à une clientèle nationale en raison des défis de la vente à l'international.

Marga Trias, de ClickTime, nous confie que le site de vente Amazon lui permet de protéger son activité en Espagne face à l'instabilité économique.

« L'intensification des ventes à l'international est très bénéfique à mon entreprise. Grâce à Amazon, l'entreprise est en pleine croissance, ce qui ne serait pas le cas si nous dépendions uniquement de nos ventes nationales », déclare-t-elle.

Amazon propose aux vendeurs les outils et les ressources nécessaires pour toucher les centaines de millions d'acheteurs dans le monde qui effectuent leurs achats sur Internet et ainsi développer leur base de clients de manière significative.

Il existe diverses manières de lancer vos ventes à l'international. Vous pouvez faire un test en exportant vos produits directement depuis votre marché principal ou proposer vos produits sur les sites de vente Amazon hors de votre pays. Dans les deux cas de figure, vous pourrez cibler une nouvelle clientèle internationale et ainsi accroître vos ventes.

Vous vous demandez sans doute toujours en quoi le développement de votre activité à l'international avec Amazon peut être intéressant pour vous. Comment la vente à l'international avec Amazon peut-elle réellement être bénéfique à votre activité ?

- Vous rencontrez des problèmes de stagnation des stocks ou disposez de stocks saisonniers invendables une fois la saison terminée ? Vous pouvez prolonger la saison en proposant vos stocks à l'étranger pour cibler de nouveaux acheteurs.
- Votre activité a connu un ralentissement en raison de la stagnation de la demande locale ? Ou au contraire, votre activité se porte bien et vous souhaitez continuer à stimuler la croissance ? En vendant sur un marché étranger, vous permettez à une nouvelle base de clients d'accéder à vos produits. Le développement rapide de vos ventes à l'international peut représenter un véritable avantage concurrentiel.

Amazon peut prendre en charge vos ventes à l'international

Conscient de la complexité apparente de la vente à l'international, Amazon s'efforce continuellement de vous faciliter la tâche. La vente sur Amazon représente un investissement relativement faible et des outils et services ont été développés pour vous aider à vendre vos produits et à traiter les commandes de vos clients. Des rapports et procédures sont également disponibles pour vous aider à gérer votre activité.

Sylvain Desprez, fondateur de la société française Moeroshop, reconnaît que son entreprise a pris aujourd'hui une avance considérable par rapport à sa trajectoire prévue au départ grâce au service Expédié par Amazon. Il vend aujourd'hui avec succès dans toute l'Europe.

« Notre chiffre d'affaires s'inscrit à la hausse et nous avons accès à une excellente base de clients sur Amazon au Royaume-Uni et en Allemagne », se réjouit-il.

En seulement quelques étapes, vous pouvez commencer à proposer vos produits à la vente sur n'importe quel site d'Amazon aux États-Unis, en Allemagne, au Royaume-Uni, en France, en Italie, en Espagne, au Canada et au Japon. Dans cette optique, divers outils et services tels que des outils de mise en vente ou le compte vendeur européen, sont à votre disposition pour faciliter la vente de vos produits. Le compte vendeur européen Amazon est destiné aux vendeurs intéressés par la vente sur les sites européens d'Amazon. Ce compte facilite l'accès à tous les sites de vente européens via un portail unique.

Que vous optiez pour la gestion autonome de vos commandes ou pour le service Expédié par Amazon, nous apportons toute l'aide dont vous avez besoin pour favoriser la visibilité internationale de vos produits. Divers services vous sont proposés pour profiter au mieux des centres de distribution dont dispose Amazon pour chacun de ses sites de vente. Vous pouvez ainsi répondre plus facilement aux besoins de vos clients. Nous avons simplifié la vente à l'international afin que vous puissiez vous concentrer sur ce que vous faites de mieux : développer votre activité et proposer de nouveaux produits.

Nous vous proposons également des rapports nécessaires à la gestion de votre activité ainsi qu'un compte vendeur vous permettant d'accéder à des outils et informations pertinents tels que la vérification rapide du statut d'une commande, les messages des acheteurs et des conseils à l'intention des vendeurs. De plus, vous pouvez vous appuyer sur les relations établies par Amazon avec des fournisseurs de services tels que des transitaires et des commissionnaires en douane, afin de faciliter l'envoi de vos produits.

Voici donc un aperçu non exhaustif des services proposés par Amazon aux vendeurs. Vous trouverez des informations supplémentaires sur ces outils et services à la section Solutions de vente à l'international d'Amazon et découvrirez de quelle manière ils peuvent vous être utiles dans le processus de vente à l'international. Concentrons-nous, dans un premier temps, sur les aspects essentiels de la vente sur le marché international.

« La plate-forme proposée aux vendeurs sur Amazon est très bien conçue et la communication par e-mail et par téléphone est fluide. Les processus Amazon sont bien définis. De plus, tous les webinaires régulièrement proposés par Amazon nous fournissent une multitude d'informations utiles. Je suis tout à fait satisfaite des services proposés par Amazon. »

- Marga Trias, ClickTime

Aspects essentiels de la vente à l'international

Si vos produits sont déjà commercialisés à l'échelle nationale, vous avez probablement réglé les questions relatives au lieu de vente, à la demande du produit, à la concurrence et à la législation locale. Après avoir déterminé le type de produits à mettre en vente, vous devrez prendre des décisions relatives aux différentes taxes, au mode d'expédition des commandes de vos clients ou encore au service d'assistance. La procédure est la même pour la vente à l'international. En effet, vous devrez étudier le marché international que vous ciblez :

- Quels marchés internationaux dois-je cibler pour vendre mes produits ?
- Y a-t-il une demande pour mon produit sur un autre marché ?
- Quelles sont les législations, normes et dispositions légales en vigueur ?
- Quels types de produits puis-je vendre sur Amazon ?
- Quelles taxes vais-je devoir prélever ou payer ?
- Comment vais-je expédier les commandes de mes clients ?
- Comment vais-je traiter les questions des clients sur les sites de vente étrangers ?

Quels marchés internationaux dois-je cibler pour vendre mes produits ?

Maintenant que vous avez décidé de développer votre activité hors de vos frontières, vous devez définir les pays dans lesquels vous souhaitez commencer à vendre. Amazon dispose de sites de vente dans neuf pays où la vente en ligne est très développée. Huit d'entre eux sont actuellement accessibles aux vendeurs étrangers. D'autres pays viennent régulièrement étoffer cette liste pour favoriser votre croissance à l'international. Choisissez le site de vente le plus adapté à votre gamme de produits et pour lequel vous disposez de ressources. Ce choix doit être en adéquation avec vos objectifs stratégiques.

Voici quelques éléments à prendre en compte :

- Votre produit est-il adapté à l'un des pays dans lesquels Amazon est présent ? Par exemple, les lecteurs MP3 fonctionnant sous 110-220 V à l'aide de chargeurs électriques américains ne sont peut-être pas appropriés pour une utilisation dans les pays européens mais peuvent l'être au Japon. Assurez-vous également que vous respectez la législation locale.
- Disposez-vous des ressources pour assurer le service client dans la langue locale et pour traduire le contenu de vos offres ? Par exemple, plutôt que de commencer à développer ses ventes en Allemagne, un vendeur américain disposant d'une équipe anglophone aura tout intérêt à se lancer au Canada et au Royaume-Uni pour exploiter les ressources existantes avant d'envisager une expansion dans d'autres pays.

Ravi Karia, qui a assuré le développement en ligne de l'entreprise familiale Universal Textiles basée à Leicester, au Royaume-Uni, explique :

« Amazon nous a permis d'étendre facilement notre activité à l'international et de développer notre pôle britannique malgré la crise économique. Son excellent modèle, économique et peu risqué, donne à des entreprises comme la nôtre les moyens de cibler de nouveaux clients aux quatre coins du monde. 18 mois après le lancement de nos produits sur les sites Web d'Amazon à l'international, nous réalisons 30 % de notre chiffre d'affaires annuel en dehors du Royaume-Uni. En nous inscrivant comme vendeur, nous avons pris l'une des décisions les plus judicieuses qui soit ».

Y a-t-il une demande pour mon produit sur un autre marché ?

Maintenant que vous avez déterminé le marché à cibler, étudiez le type de produits demandés sur ce marché, la concurrence et les prix. L'étude de marché étranger est similaire à l'étude de marché national. Cependant, les différences culturelles, climatiques et linguistiques doivent être prises en compte. Vous pouvez procéder à une étude minutieuse des produits similaires sur Amazon par vous-même ou faire appel aux services d'un consultant externe.

Étudiez la demande sur le marché ciblé

Vos produits se vendent bien sur votre site principal et vous êtes curieux de savoir s'ils susciteraient autant d'intérêt dans les autres pays ? Étudiez le marché que vous ciblez. Existe-t-il une demande pour les articles que vous souhaitez vendre ? L'offre de produits similaires aux vôtres est-elle limitée ? Qu'en est-il des gammes de prix que vous proposez ?

Nous vous invitons également à vérifier que le produit est adapté au marché ciblé. Par exemple, des couettes qui se vendent bien en France ne seront certainement pas adaptées aux États-Unis car les dimensions standard des matelas sont différentes. Vous devrez sans doute modifier votre offre ou adapter votre stratégie marketing, le nombre d'exemplaires, le packaging et les images afin de mieux répondre aux besoins des clients ciblés. Étudiez les habitudes, les traditions et les données démographiques du marché. Par exemple, renseignez-vous sur l'âge et les revenus moyens afin de déterminer les conditions d'utilisation idéales de votre produit.

Étudiez la concurrence

Vérifiez les prix, la sélection et les autres facteurs qui influencent les décisions d'achat sur chaque marché où vous intervenez et identifiez la manière dont vos concurrents potentiels traitent ces questions. Ces informations vous seront utiles pour élaborer des offres intéressantes et concurrentielles.

Effectuez des recherches sur les produits les plus vendus de vos concurrents dans les catégories que vous ciblez et étudiez ceux qui sont similaires aux vôtres. Demandez-vous si les clients achètent ces produits en fonction du prix ou de la marque. Les produits les plus demandés sont-ils expédiés gratuitement ou à des tarifs préférentiels ? Vos concurrents offrent-ils des services de livraison ou d'installation spécialisés ?

Fixez des prix compétitifs

Pour fixer les niveaux de prix de vos produits, comparez-les aux prix d'articles similaires déjà présents sur le marché que vous ciblez et veillez à prendre en compte le prix d'achat et les coûts d'expédition du produit (à une adresse personnelle ou à un centre de distribution Amazon), sans oublier les taxes et les droits de douane. Par exemple, le coût d'envoi élevé d'un colis lourd vers un pays étranger pourrait justifier le recours au service Expédié par Amazon du pays de destination.

Quelles sont les législations, normes et dispositions légales en vigueur ?

La vente de produits est soumise à une législation et à des normes différentes dans chaque pays. Si votre site de vente principal est soumis à des règles relatives à la propriété intellectuelle, à la sécurité du produit, à l'environnement etc., il en est de même pour tous les autres marchés. Étudiez bien la question et prenez connaissance de vos responsabilités. Éléments à prendre en compte :

- Douanes
- Fiscalité
- Droits de propriété intellectuelle
- Importation parallèle
- Contrôles à l'export
- Marques et étiquettes
- Environnement, santé et sécurité
- Conformité des produits
- Etc.

Pour plus d'informations, consultez la section relative aux informations spécifiques aux marchés abordée ultérieurement. Pour le moment, nous disposons uniquement d'informations sur l'Union Européenne. Les informations spécifiques à d'autres marchés seront disponibles dans les prochaines mises à jour de ce manuel.

Quels types de produits puis-je vendre sur Amazon ?

Notre mission est simple : proposer la plus vaste sélection de produits au monde ! Vous pouvez créer des offres dans la plupart des catégories disponibles sur Amazon. Toutefois, afin que les clients puissent effectuer leurs achats en toute confiance, des autorisations sont requises pour la vente de certains produits. Pour obtenir la liste des catégories disponibles, consultez la page Amazon Services de votre site Web. Consultez la liste de liens de la section Configuration de votre compte à la page 13. Pour les produits entrant dans la catégorie nécessitant une autorisation d'Amazon, une procédure de demande d'autorisation est disponible.

Toutefois, certains produits ne peuvent pas être vendus sur Amazon ou sur d'autres sites Web.

Quelles taxes vais-je devoir prélever ou payer ?

Les taxes et les impôts varient considérablement d'un pays à l'autre. Nous vous invitons donc à effectuer des recherches et à vous adresser à votre conseiller fiscal pour obtenir de l'aide. La vente de produits sur Amazon ou l'utilisation du service Expédié par Amazon peut vous conduire à devoir déterminer les taxes à appliquer et à payer aux autorités fiscales compétentes.

Fiscalité

Avant de mettre vos produits en vente sur Amazon, renseignez-vous sur toutes les taxes indirectes (par exemple, les taxes de vente, la TVA et la taxe sur les produits et les services), les droits d'accise et les droits de douane. Vous pouvez être assujetti à ces taxes et tenu de les payer aux autorités fiscales compétentes. Dans certains pays, tels que les États membres de l'Union Européenne, le prix de vente affiché sur Amazon doit inclure toutes les taxes applicables.

Amazon vous propose un service de recouvrement de taxes pour les produits vendus sur Amazon.com et expédiés aux États-Unis. Pour le moment, ce service existe uniquement aux États-Unis mais sera bientôt disponibles pour d'autres pays.

Si les produits que vous vendez sur Amazon sont expédiés vers ou au sein de l'Union Européenne, reportez-vous à la section Fiscalité dans l'Union Européenne à la page 24 pour obtenir des informations détaillées sur la TVA.

Comment traiter les questions des clients sur les sites de vente étrangers ?

Les différences linguistiques ont un impact sur la gestion de votre activité.

Lorsque vous mettez vos produits en vente sur un site Amazon, toutes les offres doivent être rédigées dans la langue du site de vente. Dans le compte vendeur, vous disposez d'un outil de recherche d'offres qui parcourt le catalogue d'Amazon et vérifie si votre produit est déjà répertorié dans la langue souhaitée. Si aucune page de descriptif produit n'est disponible sur Amazon, vous devrez traduire l'offre par vos propres moyens. Si vous ne disposez pas des ressources nécessaires, vous pouvez vous adresser à des services de traduction indépendants. Assurez-vous que vos offres respectent les normes Amazon sur tous les sites de vente.

TP Le traitement des questions des clients peut parfois être assez lent en raison du décalage horaire. Nous vous invitons à répondre rapidement afin d'optimiser la satisfaction de vos clients.

Outre la traduction des offres de produits dans la langue du marché ciblé, d'autres règles de communication doivent être respectées :

- Vous devez traiter les questions des clients envoyées par e-mail dans la langue du site de vente sur lequel vous commercialisez vos produits. L'assistance téléphonique n'est pas une obligation mais si vous optez pour cette formule, la langue du site de vente doit être utilisée.
- Vous devez maîtriser l'anglais ou la langue du site de vente pour communiquer avec le service client Amazon ou le support vendeur.
- La documentation relative aux produits tels que les manuels, doit être rédigée dans la langue du site de vente. De même, les documents supplémentaires demandés par vos clients doivent lui être fournis dans la langue du site de vente.

Comment vais-je expédier les commandes de mes clients ?

Vous pouvez choisir de préparer et d'expédier les commandes de vos clients vous-même ou de souscrire au service Expédié par Amazon et laisser nos experts prendre en charge la préparation, l'emballage et la livraison de vos produits. Pour cela, il vous suffit d'envoyer votre stock à un centre de distribution Amazon.

Expédition de vos commandes à l'international

Amazon met tout en œuvre pour faciliter le démarrage et la gestion de vos ventes à l'international. Dans cette optique, nous développons constamment de nouveaux outils et services. Une fois les commandes reçues, l'expédition de celles-ci peut s'avérer difficile. Amazon propose des solutions visant à vous aider, que vous optiez pour la gestion autonome des expéditions ou pour le service Expédié par Amazon.



Gestion autonome des expéditions

Si vous souhaitez expédier vos commandes de manière autonome à l'étranger, renseignez-vous sur la procédure douanière. Vous pouvez choisir de faire appel à un transporteur privé ou d'envoyer les colis par voie postale. Quel que soit le transporteur que vous choisissez, contactez-le afin de connaître les coûts d'expédition ainsi que toutes les restrictions de dimensions, de poids, etc.

Les commandes expédiées à l'étranger peuvent être soumises à des taxes d'importation, des droits de douane et des frais appliqués par le pays de destination.

Même si vous décidez d'emballer et d'expédier vous-même vos commandes, des services Amazon sont disponibles pour vous aider à traiter vos commandes. Nous mettons à votre disposition les outils et les services permettant de rationaliser votre activité tout en proposant des services de qualité à vos acheteurs :

- **Portail du compte vendeur** : Le portail du compte vendeur vous fournit un accès aux outils dont vous avez besoin pour gérer vos commandes. Vous pouvez ainsi avoir un aperçu rapide du nombre de commandes à expédier, des évaluations clients et du récapitulatif des paiements. Le coach de ventes Amazon vous fournit des informations permettant de gérer au mieux votre stock et d'accroître vos ventes.
- **Services d'expédition et étiquetage** : Sur certains sites de vente Amazon, vous pouvez souscrire à des services d'expédition et imprimer des étiquettes pour vos commandes directement à partir de la page Gestion des commandes du compte vendeur. Vous pouvez choisir le type de services en fonction de la vitesse, du coût et des services du transporteur. Vous pouvez fournir des informations sur le contenu de l'envoi afin de bénéficier du service d'expédition le plus adapté. Vous pouvez ensuite imprimer les étiquettes d'expédition correspondant au colis. (La disponibilité de ce service varie en fonction de votre site de vente principal. Il se peut qu'il ne soit pas disponible pour les commandes internationales.)

Julius Oliveti, directeur de Gizmo-Deals, société anglaise spécialisée dans l'électronique et les accessoires informatiques, explique :

« Le service Expédié par Amazon est le seul moyen qui, à ma connaissance, permet à une entreprise unipersonnelle de réaliser des ventes sur plusieurs marchés, en réalisant un chiffre d'affaires annuel supérieur à 1 million de livres. Si je présentais cette idée à des investisseurs, ils sauteraient sur l'occasion ».

- Communications relatives aux commandes de l'acheteur :** Amazon prend en charge les informations relatives aux commandes de l'acheteur, telles que la confirmation de l'expédition à l'acheteur une fois que vous avez indiqué que le colis a été envoyé, et le transfert du paiement sur votre compte.
- Rapports:** Amazon met à votre disposition divers rapports à consulter et à télécharger. Vous pouvez utiliser ces rapports pour le suivi des commandes non expédiées ou l'état des stocks, par exemple.
- Garantie de A à Z :** si un acheteur venait à réclamer un remboursement pour non réception d'une commande ou en cas d'erreur de livraison, le service de Garantie de A à Z facilite la communication entre vous et l'acheteur pour régulariser la situation. Ce service permet d'accroître la satisfaction client.



Traitement des commandes à l'aide du service Expédié par Amazon

Si vous avez défini le site de vente sur lequel vous souhaitez commercialiser un produit mais préférez ne pas prendre en charge l'expédition des commandes, Amazon peut le faire pour vous. Souscrivez au service Expédié par Amazon et laissez Amazon se charger de la préparation, de l'emballage et de l'expédition de vos commandes. Nous fournissons également un service client et prenons en charge le traitement des retours des commandes que nous expédions pour vous. Laissez Amazon traiter vos commandes et consacrez plus de temps au développement de votre activité en toute tranquillité. Expédié par Amazon peut également favoriser la croissance de vos ventes en renforçant la visibilité de vos produits et en permettant à vos clients Amazon de bénéficier d'une livraison rapide (avantage très attractif). De plus, toutes vos commandes Expédié par Amazon bénéficient d'un service client de premier ordre pour répondre à toutes les questions des acheteurs.

Amazon propose actuellement des services Expédié par Amazon aux vendeurs basés en Chine, en France, en Allemagne, en Italie, au Japon, au Royaume-Uni et aux États-Unis. Les vendeurs qui souscrivent au service Expédié par Amazon bénéficient de nombreux avantages :

- Une étude réalisée au premier trimestre 2012 révèle que 89 % des vendeurs américains interrogés ont enregistré une hausse de leurs ventes unitaires depuis qu'ils utilisent le service Expédié par Amazon. Pour la majorité d'entre eux, cette augmentation équivaut à 20 % ou plus.
- Le service Expédié par Amazon s'adapte à la croissance de votre activité et gère parfaitement les périodes d'activité intense au cours de l'année. Vous avez la possibilité de souscrire à ce service pour un seul produit ou pour des milliers de produits. Vous choisissez le nombre de produits que vous souhaitez confier à Expédié par Amazon quand bon vous semble.

¹Les livraisons effectuées sur le territoire japonais étant gratuites par défaut, l'option de livraison gratuite n'est pas proposée pour ce pays.

- Délais de livraison plus rapides : aujourd’hui, les délais de livraison de la majorité des vendeurs vont de 7 à 21 jours. Lorsque vous souscrivez au service Expédié par Amazon aux États-Unis, au sein de l’Union européenne ou au Japon, vos produits peuvent bénéficier de la livraison gratuite , du service Amazon Premium et d’autres options de livraison. Toutes vos commandes respectent l’engagement Amazon de livraison. Vous pouvez réduire vos délais de livraison à 2 jours pour la plupart des commandes Amazon Premium et à 3 à 5 jours pour les autres commandes.
- La possibilité de toucher les utilisateurs du service Premium, clients les plus fidèles aux États-Unis, dans l’Union européenne et au Japon, est un avantage majeur. De nombreux clients Amazon Premium filtrent leurs recherches de produits en fonction de leur éligibilité au service Premium. Dans ce cas, vos produits ne sont pas consultés s’ils ne sont pas pris en charge par Expédié par Amazon.
- Réduction des frais d’expédition : vos articles pouvant être stockés dans le pays dans lequel vous effectuez vos ventes, nous pouvons expédier vos commandes depuis nos centres de distribution à un coût inférieur à celui que vous supportez en expédiant les produits depuis votre entrepôt.

Anton Weber, responsable du développement commercial chez Captain Play Ltd en Allemagne, signale que les ventes de certains produits ont été multipliées par 4 depuis qu’il utilise Expédié par Amazon.

« Aucune autre plateforme en ligne ne nous garantit une croissance aussi rapide. Expédié par Amazon nous fournit la structure logistique et nous pouvons nous appuyer sur cet outil pour soutenir notre croissance économique sur le long terme bien au-delà des frontières allemandes. »

- Les clients peuvent combiner des commandes Expédié par Amazon avec des commandes Amazon en une seule et même commande afin de réaliser des économies.
- Pendant les fêtes, de nombreux clients passeront des commandes de dernière minute pour des articles Expédié par Amazon, avec la certitude d’être livrés à temps grâce à la garantie de livraison Amazon.
- Expédié par Amazon intègre un service client de premier ordre pour les commandes passées sur le site, garantissant ainsi la satisfaction des acheteurs. Le service client est disponible dans la langue du site de vente sur lequel vos produits sont commercialisés.
- L’emballage cadeau en option est proposé pour les commandes Expédié par Amazon aux États-Unis, dans l’Union européenne et au Japon.
- Expédié par Amazon vous offre un avantage concurrentiel grâce à une plus grande visibilité de vos produits. Vos offres Expédié par Amazon aux États-Unis, dans l’Union européenne, au Japon et en Chine sont généralement expédiées gratuitement et sont triées en conséquence sur la page d’offres d’Amazon.

Autres services et fonctionnalités d’expédition

Quels que soient vos besoins, Amazon peut accompagner votre développement à l’international de diverses façons.

Ventes Multi-Sites

Vous pouvez profiter des services d’expédition de commandes avancés d’Amazon en utilisant la fonction Ventes Multi-Sites pour traiter les commandes réalisées à partir d’autres canaux (votre propre site Web, des plates-formes tierces, la VPC, voire même des boutiques physiques).

- Privilégiez la flexibilité pour gérer vos commandes. Vous pouvez choisir de confier tout ou partie de vos commandes à Amazon à l’aide des centres de distribution ou vous pouvez opter pour la gestion autonome de vos commandes avec le stock dont vous disposez.
- Indiquez-nous la destination et le mode d’expédition de vos commandes en envoyant une demande de traitement et laissez Amazon se charger du stockage, de la préparation, de l’emballage et de l’expédition de vos articles.

- Choisissez les vitesses de livraison. Les options de livraison disponibles varient en fonction du pays d'origine et de la destination. Par exemple, aux États-Unis, vous avez le choix entre la livraison standard (1 jour pour le traitement et 3 à 5 jours ouvrés pour l'acheminement), la livraison en 48 heures ou la livraison en 24 heures pour les expéditions domestiques. Sur vos bordereaux d'expédition figurent votre nom ou raison commerciale et, éventuellement, un message personnalisé destiné au client.
- Chargez-vous directement de la gestion du service client et des retours.
- En Europe, vous pouvez profiter de l'option d'exportation dans le cadre de Ventes Multi-Sites pour expédier vos commandes depuis votre stock confié à l'un de nos centres de distribution à des clients dans toute l'Union européenne.

Exportation via Expédié par Amazon

Le service d'exportation via Expédié par Amazon dans l'Union européenne et aux États-Unis permet d'exporter vos produits vers les pays pris en charge. Le nombre de pays d'exportation varie en fonction des sites de vente et certaines restrictions relatives aux produits peuvent s'appliquer. La souscription au service d'exportation via Expédié par Amazon est gratuite. Vous pouvez également utiliser le service d'exportation via Expédié par Amazon pour expédier vos commandes Multi-Sites de livres, de disques, de DVD et de vidéos (service payant).

Le service Expédié par Amazon supprime les coûts supplémentaires liés aux retours de marchandises. Les vendeurs qui fournissent une adresse de retour internationale doivent rembourser les frais d'expédition des retours aux clients.

Réseau de distribution européen d'Amazon

Pour l'expédition des commandes au sein de l'Union européenne, si vous avez souscrit au service Expédié par Amazon et disposez d'un compte vendeur européen, vous pouvez bénéficier du service du réseau de distribution européen d'Amazon. Le service du réseau de distribution européen vous permet d'expédier votre stock vers le centre de distribution de votre pays ou région afin qu'Amazon le propose sur l'ensemble des sites de vente européens. Le tout à partir d'un compte vendeur européen qui vous offre une vision d'ensemble de vos activités sur Amazon à l'échelle européenne.

Comment faites-vous pour travailler avec une demi-douzaine d'organisations Amazon différentes réparties dans toute l'Europe et l'Amérique du Nord ? « Cela ne pose aucun problème. Heureusement, Amazon Europe propose une plate-forme intégrée permettant de gérer très facilement les opérations au niveau de tous les pays. Nous disposons également de plates-formes pour Amazon aux États-Unis et au Canada. Toutes les plates-formes sont assez simples à utiliser et conviviales. »

- Marga Trias, ClickTime

Pour plus d'informations sur les services en option au sein de l'Union européenne, reportez-vous à la section Ventes au sein de l'Union européenne à la page 21. Notez que, pour le moment, les services du réseau de distribution européen ne sont pas disponibles dans tous les pays de l'Union européenne.

Démarrage des ventes à l'international sur Amazon

Pour commencer à vendre à l'international avec Amazon, vous devez effectuer les opérations suivantes :

- Configuration de votre compte
- Mise en vente de vos produits
- Envoi de vos produits à un centre de distribution Amazon si vous avez choisi de confier l'expédition de vos commandes à Amazon

 Les paiements sont effectués dans la devise du pays dans lequel le compte bancaire est domicilié.

Configuration de votre compte

Pour configurer votre compte vendeur Amazon, des informations importantes sont requises. Pour configurer votre compte, accédez à la page réservée aux services vendeur du site de vente de votre choix, puis ouvrez un compte :

- États-Unis :<http://www.amazonservices.com>
Questions : [http://www.amazonservices.com/content/sellers-contact-amazon.htm/](http://www.amazonservices.com/content/sellers-contact-amazon.htm)
- Royaume-Uni :<http://services.amazon.co.uk>
Questions : <http://services.amazon.co.uk/standards/contact-us/>
- France :<http://services.amazon.fr>
Questions : <http://services.amazon.fr/standards/contactez-nous/>
- Allemagne :<http://services.amazon.de>
Questions : <http://services.amazon.de/service/kontaktieren-sie-uns/>
- Italie :<http://services.amazon.it>
Questions : <http://services.amazon.it/s/contattaci/>
- Espagne :<http://services.amazon.es>
Questions : <http://services.amazon.es/standards/contactanos/>
- Japon :<http://www.amazonservices.jp>
Questions : <http://www.amazonservices.jp/contactus/contact-us-eng.html>
- Chine :<http://kaidian.amazon.cn>
Questions : <http://kaidian.amazon.cn/s/contact-us/>

Si vous souhaitez proposer vos produits sur plusieurs sites de ventes, hors de l'Union européenne, vous devez configurer un compte pour chaque pays.

Une fois le compte créé, vous devez indiquer votre raison commerciale, vos numéros d'identification fiscale et d'autres informations importantes.

Nom commercial et dénomination sociale

Votre nom commercial est le nom que les clients peuvent voir sur les sites Amazon aux endroits indiquant la provenance et le vendeur du produit. Ce nom apparaît également dans les e-mails qu'Amazon envoie pour vous aux acheteurs. Vous avez la possibilité de modifier votre nom commercial en cas de changement du nom sous lequel vous menez vos activités.

La raison sociale est le nom de la personne ou de l'entité à laquelle appartient l'entreprise. Vous devez impérativement utiliser le nom (et l'adresse pour un compte vendeur européen) sous lequel votre entreprise est immatriculée.

Pour créer un compte vendeur européen, vous devez également choisir une dénomination sociale. Cette dénomination indique si vous gérez le compte en tant que vendeur individuel ou en tant que structure commerciale (SARL, Ltd., GmbH, etc.). Adressez-vous à votre conseiller juridique pour définir votre dénomination sociale.

 Le pays dans lequel la carte a été délivrée n'importe pas mais celle-ci doit pouvoir être facturée à l'international.

Numéro d'identification fiscale ou d'immatriculation à la TVA

Pour les sites de vente sélectionnés, saisissez votre numéro d'identification fiscale ou d'immatriculation à la TVA. Vous pouvez utiliser un numéro d'identification fiscal différent pour chaque site de vente.

Si votre entreprise est basée dans l'Union européenne, en Suisse ou au Liechtenstein et que vous souhaitez créer un compte vendeur européen ou bénéficier des services Expédié par Amazon dans l'Union, saisissez votre numéro d'immatriculation à la TVA (si vous en avez un). Si votre entreprise est basée au sein de l'Union Européenne et que le numéro d'immatriculation à la TVA fourni est incorrect, Amazon devra facturer la TVA sur tous les frais de vente sur Amazon ou du service Expédié par Amazon. Si votre entreprise est basée au Luxembourg, Amazon facture la TVA sur tous les services, y compris sur le service Expédié par Amazon.

Coordonnées bancaires (compte et carte de crédit)

Pour recevoir des virements électroniques de vos paiements sur votre compte bancaire, vous devez fournir vos coordonnées bancaires à Amazon. Il est possible que le site de vente pour lequel votre compte est configuré impose des restrictions concernant la domiciliation des comptes bancaires. Par exemple, si vous configurez votre compte vendeur sur Amazon.com, Amazon.co.uk, Amazon.fr ou Amazon.de, vous devez utiliser un compte bancaire domicilié aux États-Unis, au Royaume-Uni ou dans un pays de la zone euro. Pour les comptes vendeur configurés sur Amazon.es ou Amazon.it, vous devez utiliser un compte bancaire domicilié dans un pays de la zone euro. Consultez les informations relatives aux comptes bancaires figurant dans l'aide du compte vendeur pour obtenir des informations sur la domiciliation des comptes bancaires.

Les coordonnées bancaires requises (par exemple, le code agence et le numéro de compte) varient également selon les pays. Nous vous invitons donc à consulter les informations relatives aux comptes bancaires figurant dans l'aide du compte vendeur pour connaître les informations requises pour les comptes domiciliés dans votre pays.

Nous vous recommandons de fournir vos coordonnées bancaires au plus tôt car le délai d'attente pour recevoir votre premier virement est de 14 jours. Passé ce délai, Amazon procède au virement de vos paiements sur votre compte bancaire tous les 14 jours.

Vous allez également devoir fournir un numéro de carte de crédit. Une fois votre compte créé, les frais de vente mensuels sont prélevés sur cette carte de crédit. Votre carte de crédit peut être débitée dans les mois suivants si le solde dont vous disposez au moment du règlement n'est pas suffisant pour couvrir ces frais.

Configuration des services de recouvrement de taxes par État (États-Unis)

Lorsque vous vendez des produits sur un site aux États-Unis, Amazon vous permet de configurer un service de recouvrement des taxes par État. Une fois votre compte vendeur configuré, vous pouvez définir des services de recouvrement de taxes en cliquant sur l'onglet Paramètres et en sélectionnant Tax Settings (Paramètres fiscaux). Le service de recouvrement prélève les taxes de vente et d'utilisation en fonction des paramètres que vous configurez sur le site d'Amazon. Dans la plupart des pays, vous vous chargez de prélever les taxes en éditant des factures avec TVA selon la législation. Les prix fixés doivent donc inclure les différentes taxes.

Votre activité peut également être assujettie à des impôts fédéraux. Reportez-vous à la rubrique Fiscalité aux États-Unis à la page 32 pour plus d'informations.

Développement de vos ventes sur d'autres sites européens

Lorsque vous vous inscrivez pour proposer vos produits sur un site de vente européen, Amazon configure automatiquement votre compte pour la vente sur d'autres sites de l'Union. En haut à gauche de l'écran de votre compte vendeur, utilisez le menu déroulant pour accéder aux pays des sites de vente que vous souhaitez ajouter.

Si vous créez un compte vendeur européen, vous pouvez modifier manuellement les informations qui apparaissent sur les autres sites de vente. Par exemple, vous pouvez définir des adresses e-mail différentes pour le service client de chaque site de vente.

Souscription au service Expédié par Amazon

Vous pouvez à tout moment souscrire au service Expédié par Amazon en vous rendant sur la page suivante <http://services.amazon.fr/services/expedie-par-amazon/outils-et-avantages.html>

Pour souscrire au service Expédié par Amazon pour un autre site de vente, cliquez sur Pays dans le coin supérieur droit, puis sélectionnez le pays de votre choix. Lorsque la page s'ouvre, sélectionnez Expédié par Amazon dans le menu déroulant Services.

- Cliquez sur le bouton Ajoutez Expédié par Amazon si vous disposez d'un compte vendeur.
- Dans le cas contraire, cliquez sur le bouton Créez un compte vendeur.

Suivez les consignes en ligne pour finaliser le processus d'inscription.

Mise en vente de vos produits

La mise en vente de vos produits sur Amazon est simple. Il vous suffit de suivre quelques étapes à l'aide des outils de mise en vente des produits disponibles sur Amazon.

Préparation des informations relatives aux produits

La page de préparation d'informations relatives aux produits du compte vendeur vous indique comment préparer vos offres. Cette procédure étant susceptible de varier d'un site de vente à un autre, nous vous invitons à consulter les consignes figurant dans l'aide du compte vendeur. Chaque offre doit comporter les éléments suivants :

- Identifiant du produit : numéro d'identification international (code UPC, EAN ou ISBN).
- Nom du produit : bref descriptif du produit.
- Liste à puces et descriptif du produit : puces énumérant les principales caractéristiques du produit et suscitant l'intérêt de l'acheteur. Le descriptif du produit fournit des informations détaillées sur le produit.
- Images du produit : photographies du produit aussi nettes que possible. Utilisez des images de 500 x 500 pixels minimum. L'utilisation d'images de 1 000 x 1 000 pixels est toutefois conseillée si vous souhaitez que votre produit puisse être visualisé dans le détail. Les exigences en termes de taille d'image pouvant varier selon les catégories, reportez-vous aux consignes du compte vendeur.
- Termes de recherche : mots-clés saisis par un acheteur potentiel de votre produit dans le champ de recherche. Vous pouvez fournir plusieurs termes de recherche.

Traduction de vos offres de produits

Vous devrez, le cas échéant, traduire le contenu de vos offres dans une autre langue. De nombreuses offres sont déjà traduites dans d'autres langues. Dans le compte vendeur, vous disposez d'un outil de recherche d'offres qui parcourt le catalogue d'Amazon et vérifie si votre produit est déjà répertorié dans la langue souhaitée. Si ce n'est pas le cas, vous devrez traduire l'offre par vos propres moyens.

Choix d'un outil de mise en vente et mise en vente de vos produits

- Si vous disposez d'un petit stock (moins de 100 produits), il peut être plus simple d'utiliser l'outil d'ajout d'offres de produits et de mettre vos produits en vente un par un.
- Si vous disposez d'un stock important (plus de 100 produits), il est préférable de créer un fichier de stock et de charger tout le stock en une fois.

Des consignes relatives aux deux méthodes sont disponibles dans le compte vendeur à la section Choose a Listing Tool (Choisir un outil de mise en vente).

Envoi de votre stock à un centre de distribution Amazon

Pour lancer le processus, créez des offres pour chacun des produits dont vous souhaitez confier l'expédition à Amazon et attribuez-leur un SKU Vendeur unique. Consultez la section Mise en vente de produits pour savoir comment créer des offres.

Lorsque toutes vos offres sont créées et qu'un SKU Vendeur unique a été attribué à chaque produit, suivez la procédure d'expédition pour créer un envoi dans votre compte vendeur. Une fois votre expédition créée, le système fournit des informations importantes :

- Le ou les centres de distribution auxquels envoyer vos produits
- Un identifiant de l'expédition via Expédié par Amazon
- Un numéro de référence

TIP **Union européenne :** Amazon ne peut pas agir en tant que déclarant en douane pour les expéditions via Expédié par Amazon au sein de l'Union européenne. De même, Amazon ne peut pas être le destinataire des envois Expédié par Amazon.

Si vous êtes basé hors de l'Union européenne et que vous importez des marchandises vers un centre de distribution Amazon de l'Union, vous devez dédouaner les produits par le biais d'un représentant européen.

Si votre stock se trouve dans le même pays que le centre de distribution, il vous suffit de faire expédier votre colis en faisant appel au transporteur de votre choix. Lorsque vous créez une expédition dans votre compte vendeur, Amazon vous indique où envoyer votre stock. Veillez à bien consulter le manuel Vendeur Expédié par Amazon dans l'aide du compte vendeur afin de trouver les réponses à vos questions sur l'utilisation du service Expédié par Amazon et sur l'expédition de stocks.

Si votre stock ne se trouve pas dans le même pays que le centre de distribution, exportez vos produits du pays source vers le pays de destination. Ce processus comporte les étapes suivantes :

- Créer les offres dans le compte vendeur.
- Préparer une facture commerciale.
- Expédier les produits de l'usine ou entrepôt vers le port.
- Dédouaner les produits pour l'exportation.
- Envoyer les produits au port de destination par le biais d'un transporteur.
- Expédier les produits au port de destination et décharger.
- Dédouaner les produits pour l'importation.
- Envoyer les produits à un centre de distribution par le biais d'un transporteur.

Informations utiles pour l'importation et l'exportation des stocks

Même si vous avez le temps et les capacités requises pour gérer tout ou partie de cette procédure, il est souvent plus facile de faire appel à un prestataire de services tel qu'un commissionnaire en douane ou un transitaire pour gérer tous les processus d'exportation et d'importation. Ces derniers disposent de l'expertise et du temps nécessaire pour garantir le transport rapide et sécurisé de vos produits. Si vous décidez de faire appel à un prestataire de services, nous vous recommandons de le contacter dès que vous souscrivez au service Expédié par Amazon afin d'éviter tout retard de livraison qui pourrait entraîner la signature de tous les documents nécessaires. Vous devez prendre en charge les démarches relatives au choix d'un commissionnaire en douane ou d'un transitaire pour transférer votre stock d'un pays à un autre. Vous devez également vous adresser directement aux importateurs et exportateurs de vos produits. Amazon ne peut pas gérer cet aspect de la procédure d'expédition à votre place.

Avant d'engager un transitaire et/ou un commissionnaire en douane pour vous assister dans le transfert de votre stock d'un pays au centre de distribution d'un autre pays, vous devez définir certaines responsabilités :

- Exportateur officiel : généralement l'expéditeur du produit. Amazon ne peut PAS être l'exportateur officiel. Vous pouvez passer un accord avec votre commissionnaire en douane ou transitaire pour agir en tant qu'exportateur officiel.

- Importateur officiel : doit garantir l'importation du produit dans le pays de destination. Il est chargé de remplir les documents juridiques et de payer les taxes et les droits d'importation. Important : Amazon (y compris les centres de distribution) ne peut en aucun cas être désigné comme importateur officiel pour l'expédition de stocks via Expédié par Amazon.
- Destinataire final (États-Unis) : destinataire final de l'expédition aux États-Unis. Bien qu'Amazon ne puisse être désigné comme importateur officiel, il peut arriver que nous soyons les destinataires finaux dans certaines circonstances aux États-Unis.
- Quel que soit le commissionnaire en douane que vous choisissez pour le dédouanement, nous vous invitons à le contacter bien avant l'envoi de votre stock afin d'avoir le temps de prendre connaissance des tarifs et exigences.

Organisation de l'expédition avec un transitaire ou un commissionnaire en douane

Muni de ces informations, vous pouvez contacter un transitaire/commissionnaire en douane pour organiser l'expédition. Vous devrez certainement remplir les formulaires suivants :

- Procuration afin que le transitaire ou commissionnaire en douane puisse agir en tant qu'agent pour faire passer la douane à votre stock. En signant une procuration, vous autorisez le commissionnaire en douane ou le transitaire à agir en tant que vendeur utilisant le service Expédié par Amazon et NON pas au nom d'Amazon.
- Demande de cautionnement permanent pour les services de douane aux États-Unis si vous importez des stocks aux États-Unis.

TIP **États-Unis** : Vous devez fournir l'identifiant fiscal du destinataire final pour dédouaner les produits. Si vous souhaitez qu'Amazon soit le destinataire final et utiliser notre identifiant fiscal, vous pouvez utiliser Samuel Shapiro & Company, Inc. pour les services de dédouanement aux États-Unis. En cas de changement de commissionnaire en douane, ce dernier devra contacter Shapiro pour obtenir le numéro d'identification fiscale d'Amazon.

<http://www.shapiro.com/>

- Demande de crédit : le commissionnaire en douane vous demande généralement de payer comptant à l'avance ou vous propose d'autres formules de paiement. Cependant, si vous vous trouvez dans le même pays, il peut effectuer une vérification de solvabilité et gérer les demandes de crédits à votre place.
- Conditions générales : le commissionnaire en douane doit énoncer clairement les conditions afin que vous sachiez qui est responsable des marchandises à chaque étape du processus d'expédition.

Préparation de la facture commerciale

Lorsque le fabricant ou le distributeur vous indique que vos produits sont prêts à être envoyés, l'expéditeur prépare la facture commerciale. L'expéditeur peut être le fabricant, le distributeur ou vous-même. Afin d'éviter tout retard de dédouanement, la facture commerciale ne doit comporter aucune erreur et contenir les informations suivantes :

- Date de la facture
- Nom et adresse de l'acheteur et du vendeur.
IMPORTANT : Amazon ne doit en aucun cas être désigné comme acheteur ou vendeur sur la facture.
- Nom et adresse complète du vendeur ou du fabricant
- Nom de contact de l'expéditeur, nom de l'entreprise, adresse et numéro d'identification fiscale
- Adresse de destination : faites figurer la mention « c/o », puis le nom et l'adresse du centre de distribution Amazon auquel vous envoyez les produits.
- Mode d'expédition
- Description détaillée des marchandises facturées
 - Nom du produit
 - Matériaux qui composent le produit
 - Code de la banque de l'annexe B ou HTS
 - Utilisation et utilisateurs du produit (par exemple, hommes ou femmes)
 - Pays d'origine (par exemple, le pays de fabrication)
 - Quantité de chaque article, et notamment le poids, le nombre d'exemplaires et les unités de mesure
 - Valeur et prix d'achat de chaque article et valeur commerciale totale de l'expédition
- Type de devise de la transaction

- Les conditions de vente : l'expéditeur ou le vendeur utilisant Expédié par Amazon sont tenus de payer tous les droits et taxes applicables et de se charger du dédouanement des produits avant l'expédition au centre de distribution. Vous n'êtes pas autorisé à importer des marchandises au nom d'Amazon ou à désigner Amazon comme déclarant en douane (ou importateur officiel) ou comme destinataire sur la documentation douanière.
- Numéro de suivi de l'expédition : pour les expéditions vers les centres de distribution Amazon, indiquez le numéro d'expédition vers Amazon que vous recevez lorsque vous créez l'expédition sur votre compte vendeur Amazon. Le numéro de suivi de l'expédition peut également être un numéro de lettre de transport aérien si vous envoyez le colis via un transporteur tel que FedEx ou UPS.
- Tous les certificats
- Nom du transporteur prenant en charge les produits
- Conditions de paiement du transport
- Raison de l'exportation

Bonnes pratiques pour l'expédition de votre stock

Les expéditions envoyées aux centres de distribution doivent respecter certaines règles, notamment en ce qui concerne les dimensions et la hauteur des palettes utilisées ainsi que le type de camion chargé. Reportez-vous à la section Expédition de stock à Amazon dans l'aide du compte vendeur pour obtenir des informations relatives à la préparation de votre expédition à un centre de distribution Amazon. Ces bonnes pratiques vous permettront d'éviter les retards de livraison de votre stock au centre de distribution et à votre client :

- Dès que vous disposez de toutes les informations dont vous avez besoin, créez vos expéditions entrantes dans l'interface d'expédition de votre compte vendeur. Vous devez vous charger de répartir le contenu des expéditions si nécessaire et de transférer votre stock au centre de distribution lorsqu'il arrive au port de destination et après dédouanement.
- Faites en sorte que vos expéditions soient organisées par palette avant leur arrivée au centre de distribution. Les centres de distribution Amazon acceptent les palettes chargées au sol uniquement si vous en faites la demande à l'avance, au moment de la préparation de l'expédition. Des frais supplémentaires peuvent s'appliquer si l'expédition chargée au sol requiert un effort de gestion excessif.

- Vérifiez que vos expéditions respectent les politiques d'Amazon en matière d'expéditions entrantes. En cas de rejet de votre expédition, il vous incombe de retirer votre marchandise du centre de distribution Amazon.

Notez que pour les expéditions comprenant moins de la moitié d'une palette de cartons en vrac de moins de 15 kg chacun, il peut être préférable d'envisager l'envoi par services postaux. Les transporteurs auxquels vous faites appel et les services qu'ils proposent varient en fonction du pays de destination. Si vous choisissez d'envoyer votre stock à un centre de distribution via un transporteur, vérifiez que celui-ci peut dédouaner vos produits avec la facture commerciale que vous lui fournirez. Si ce n'est pas le cas, vous devrez peut-être contacter un commissionnaire en douane.

- Vos produits sont plus faciles à trouver et à acheter sur Amazon. De plus, ils sont proposés à des millions de clients Amazon sans frais publicitaires supplémentaires.
- Vous pouvez gérer votre activité à partir d'un seul compte vendeur et bénéficier d'une vue d'ensemble de vos activités dans toute l'Europe.
- Vous pouvez créer et gérer vos offres de produits sur tous nos sites de vente européens. Vous avez ainsi la possibilité de contrôler vos ventes en toute liberté.
- Votre stock entier est disponible pour tous les sites de vente sur lesquels vous choisissez de proposer vos produits. Toutes vos commandes sont gérées de façon centralisée et vous vendez en Italie comme vous vendez en France. Les paramètres du compte vendeur sont disponibles en anglais pour tous les sites de vente.

Informations spécifiques aux sites de vente

Ventes au sein de l'Union européenne

Amazon vous propose des outils et services uniquement disponibles sur les sites de vente de l'Union européenne afin d'accélérer le démarrage de vos ventes dans plusieurs pays. Le compte vendeur européen Amazon vous garantit un accès à tous nos sites de vente européens. Vous pouvez créer et gérer vos offres de produits sur tous ces sites de vente depuis un compte et une interface uniques. Le réseau de distribution européen vous permet d'envoyer votre stock à un centre de distribution de votre site de vente principal et d'expédier vos commandes trans-frontalières vers n'importe quel pays de l'Union européenne, ainsi que vers d'autres pays pris en charge.

Le compte vendeur européen Amazon

Le service client de premier ordre d'Amazon est mondialement reconnu. En centralisant la gestion des sites de vente européens d'Amazon, le compte vendeur européen vous permet de proposer aux acheteurs ce service client de premier ordre lorsque vous souscrivez au service Expédié par Amazon et au réseau de distribution européen. Ce compte facilite la mise en vente de vos produits sur n'importe quel site de vente européen d'Amazon et de développer vos activités à l'international sur de nouveaux sites dans le cadre de votre stratégie de développement :

- Lorsque vous inscrivez sur l'un de nos sites de vente européens, votre compte vendeur est automatiquement activé pour vous permettre de vendre sur les autres sites de vente de l'Union européenne. Vous pouvez proposer vos produits sur un ou plusieurs de ces sites de vente européens Amazon.

Le réseau de distribution européen

Si vous avez souscrit au service Expédié par Amazon, le réseau de distribution européen vous permet de simplifier l'expédition et le contrôle de vos stocks :

- Vous pouvez envoyer votre stock à un centre de distribution de votre site de vente principal.
- Les commandes de vos clients peuvent être envoyées dans toute l'Union européenne, quel que soit le marché sur lequel le produit a été commandé. Notez que, pour le moment, les services du réseau de distribution européen ne sont pas disponibles dans tous les pays de l'Union européenne.
- Les clients connaissent la provenance de leurs commandes ainsi que les délais de livraison.
- Les commandes envoyées via le réseau de distribution européen peuvent bénéficier du service Amazon Premium.

Vous n'avez pas besoin de procéder à une autre inscription si vous utilisez déjà le service Expédié par Amazon. Vous payez simplement des frais pour chaque article envoyé via le réseau de distribution européen, en plus des frais Expédié par Amazon. Le montant de ces frais varie d'un pays à l'autre. Vous pouvez télécharger un fichier PDF récapitulant ces frais sur la page Expédié par Amazon du site Amazon Services Europe. Cliquez sur l'onglet Tarifs, puis cliquez sur le pays dans lequel vous vendez dans l'encadré « Frais Expédié par Amazon et réseau de distribution européen » sur la droite au centre de la page afin de consulter les tarifs de ce site de vente.

Expédié par Amazon : Exportation Intra UE

Lorsque vous disposez d'un compte vendeur européen Amazon, vous pouvez souscrire au service Expédié par Amazon : Exportation Intra UE et choisir d'exporter vos produits vers tous les pays européens couverts par la plate-forme Amazon (dont le nombre varie en fonction du site de vente). Une option permet d'exporter les articles média (uniquement) vers tous les pays couverts par la plate-forme. La souscription à ce service n'entraîne aucun frais supplémentaire. Inscrivez-vous simplement au service, acceptez les conditions générales et, parmi les trois options d'exportation, choisissez celle qui vous convient le mieux.

Important : vous devez activer le service d'exportation via Expédié par Amazon pour tous les sites de vente depuis lesquels vous souhaitez exporter vos produits. Par exemple, si vous mettez en vente des produits sur amazon.uk et sur amazon.fr, connectez-vous à votre compte, sélectionnez amazon.uk, puis activez le service d'exportation via Expédié par Amazon. Une fois le processus terminé, sélectionnez amazon.fr et suivez les mêmes étapes pour sélectionner votre option d'exportation pour amazon.fr.

Lorsque vous activez l'exportation via le service Expédié par Amazon, vos produits sont disponibles à l'exportation vers le pays sélectionné dans un délai d'une heure après l'envoi de votre demande et une fois les conditions générales acceptées.

Quelles sont les législations, normes et dispositions légales en vigueur ?

La vente de produits est soumise à une législation et à des normes différentes dans chaque pays. Si votre site de vente principal est soumis à des règles relatives à la propriété intellectuelle, à la sécurité du produit, à l'environnement etc., il en est de même pour tous les autres marchés européens, même si certaines dispositions légales ont été harmonisées au sein de l'Union européenne. Étudiez bien la question et prenez connaissance de vos responsabilités sur chaque site de vente européen sur lequel vous souhaitez mettre vos produits en vente.

Pour commencer, consultez la page suivante pour obtenir des informations utiles sur certains aspects importants pouvant vous affecter lorsque vous importez des produits dans l'UE ou vendez des produits qui sont expédiés dans l'un des pays de l'UE : <https://sellercentral-europe.amazon.com/gp/help/200885980>.

Cette page est divisée en quatre parties :

- Sujets généraux (douanes, fiscalité, propriété intellectuelle, etc.)
- Marques et étiquettes
- Environnement, santé et sécurité
- Conformité des produits

Cette page est fournie à titre d'information uniquement et ne constitue en aucun cas un avis juridique ou se substitue aux conseils d'un juriste, d'un conseiller fiscal/douanier, etc. Il est de votre responsabilité de respecter toutes les lois de l'UE et des États membres de l'Union 1 ainsi que toute obligation envers Amazon (en particulier celles contenues dans un contrat de vente, tel que le Contrat Amazon Services Europe Business Solutions ou le contrat d'adhésion au programme Merchants@Amazon, ou les Règles de vente pour les vendeurs internationaux). La liste ci-dessous n'est pas exhaustive et les informations disponibles sur les liens fournis n'ont pas été établies, vérifiées ou approuvées par Amazon d'une quelconque façon et peuvent être incomplètes, inexactes ou obsolètes.

SUJETS GÉNÉRAUX

- Douanes
- Fiscalité
- Obligations de déclaration
- Droits de propriété intellectuelle
- Importation parallèle
- Droits de propriété
- Contrôles à l'export

Douanes

Lorsque vous importez des produits dans l'Union européenne, vous devez respecter la législation douanière de l'UE. L'union douanière de l'Union Européenne est composée de tous les membres de l'UE ainsi que d'un certain nombre de pays frontaliers. Vous n'êtes pas autorisé à importer des marchandises au nom d'Amazon ou à désigner Amazon comme déclarant en douane, importateur officiel ou destinataire sur la documentation douanière.

Les liens suivants contiennent des informations utiles sur les procédures des douanes de l'UE ainsi que les montants payables (le premier lien fournit des exemples de transactions) :

Union européenne : <http://ec.europa.eu/ecip/>

Royaume-Uni : <http://www.hmrc.gov.uk/customs/arriving/arrivingnoneu.htm>

Allemagne : http://www.zoll.de/DE/Home/home_node.html

France: <http://www.douane.gouv.fr/page.asp?id=580>

<http://www.douane.gouv.fr/menu.asp?id=170>

Espagne : <http://www.plancameral.org/cameral/marcoppx.asp>

Italie : <http://www.agenziadogane.it/wps/wcm/connect/Internet/ed/>

Fiscalité

Cette section comporte des informations de base sur la TVA lorsque vous vendez au sein de l'Union européenne. En cas de question, consultez votre conseiller fiscal. Cette sous-section abordera les questions suivantes :

- Taxe sur la valeur ajoutée/Informations générales
- Immatriculation à la TVA et formulaires de déclaration de la TVA
- Immatriculation à la TVA dans plusieurs pays
- Vente directe aux clients
- Centres de distribution et TVA
- Déclaration de la TVA
- Seuil des ventes à distance
- Facturation de la TVA
- Informations supplémentaires sur la TVA

Immatriculation à la TVA et formulaires de déclaration de la TVA

Lorsque vous vendez des produits au sein de l'UE, vous pouvez être amené à facturer la TVA. Vous pouvez également avoir besoin de demander un numéro d'immatriculation à la TVA, de remplir un formulaire de déclaration de la TVA et de payer la TVA collectée auprès de vos clients aux autorités fiscales.

Dans la plupart des pays de l'Union européenne, vous pouvez vous inscrire sur le site Web de l'autorité fiscale du pays dans lequel vous proposez vos produits. Les informations relatives à la TVA sur ces sites Web sont généralement en anglais. L'inscription se fait généralement via un formulaire en ligne. Un formulaire à télécharger au format PDF et à renvoyer par courrier peut également vous être proposé. Si le site n'offre pas la possibilité de s'inscrire en ligne, recherchez un autre moyen de demander un numéro d'immatriculation à la TVA. Une fois votre demande envoyée, il est possible que vous receviez des formulaires à signer et à retourner par courrier postal.

L'immatriculation à la TVA entraîne l'obligation de respect de certaines dispositions, telles que la nécessité de remplir des déclarations et d'éditer des factures avec TVA.

Immatriculation à la TVA dans plusieurs pays

L'immatriculation à la TVA peut être requise selon le niveau de vos ventes et l'endroit où vos produits sont stockés. Adressez-vous à vos conseillers fiscaux pour connaître vos obligations en matière de TVA selon votre statut de vendeur.

Lorsque vous vendez des produits stockés dans l'UE, il se peut que vous deviez remplir un formulaire de déclaration de la TVA dans le pays depuis lequel vous expédiez vos produits et dans le pays dans lequel vous expédiez vos produits (lorsque vous dépassez le seuil correspondant aux « ventes à distance »).

Seuil des ventes à distance

La vente à distance implique la vente de biens à des clients établis dans un autre État membre de l'UE, généralement des particuliers qui ne doivent pas soumettre à la TVA leur activité commerciale.

Le « seuil des ventes à distance » est une valeur en euros établie par chaque pays de l'UE. Si le montant des ventes de produits que vous expédiez d'un pays à un autre dépasse ce seuil, vous devez vous immatriculer à la TVA dans ce pays. Il est de votre responsabilité de déclarer, de collecter et de payer la TVA dans ce pays.

Notez que le seuil des ventes à distance n'équivaut pas à la somme de toutes vos ventes au sein de l'UE. Chaque pays membre fixe son propre seuil des ventes à distance. Adressez-vous à l'autorité fiscale du pays dans lequel vous souhaitez vendre vos produits pour vérifier le seuil de ventes à distance.

Obligations de déclaration

Outre le formulaire de déclaration de la TVA, vous pouvez être amené à respecter certaines exigences en matière de déclaration lorsque vous expédiez vos produits vers des pays de l'UE (gestion autonome du transfert de biens ou des ventes). Par exemple, il est possible que vous deviez traiter des offres européennes et Intrastat dans le pays de distribution ainsi que dans le pays d'arrivée de votre produit. Ces offres peuvent inclure des informations telles que la provenance et la destination, ainsi que des informations relatives à vos produits. Veuillez vous référer aux pages suivantes pour obtenir de plus amples informations sur Intrastat :

Union européenne : http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/free_movement_goods_general_framework/l11011a_en.htm

Royaume-Uni : <https://www.uktradeinfo.com/index.cfm?task=aboutIntrastat&hasFlashPlayer=true>

Allemagne : http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Navigation/IntraExtrahandel/Intrahandel/Intrahandel_psml

France : <http://www.douane.gouv.fr/page.asp?id=3252>

Espagne : http://www.aeat.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/Aduanas_e_Impuestos_Especiales/Intrastat/Intrastat.shtml

Italie : <http://www.intrastat.biz>

Facturation de la TVA

Dans de nombreux pays européens, les clients s'attendent à une facture avec TVA. La législation en matière de TVA dans le pays dans lequel le client est situé peut vous contraindre à fournir une facture avec TVA et les attentes des clients vont généralement au-delà de la législation. Par exemple, en Allemagne et en Italie, les clients exigent une facture pour les articles de grande valeur alors que le vendeur n'est pas tenu d'en fournir une.

Informations supplémentaires sur la TVA

Cette section vous a proposé une présentation générale de la TVA. Veuillez-vous reporter aux pages ci-dessous pour obtenir de plus amples renseignements sur la fiscalité :

Union européenne : http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/index_en.htm

Royaume-Uni : <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/detail?itemId=1083238557&type=RESOURCES>

Allemagne : <http://www.german-business-portal.info/GBP/Navigation/en/Business-Information/Tax-and-Duty/sales-taxation,did=146240.html>

Allemagne : http://www.bundesfinanzministerium.de/nn_298/DE/Wirtschaft_und_Verwaltung/Steuern/Veroeffentlichungen_zu_Schuerarten/Umsatzsteuer/node.html?nnn=true

France : <http://www2.impots.gouv.fr/dresg/gb-acceuil.htm>

Espagne : http://www.aeat.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/Aduanas_e_Impuestos_Especiales/Aduanas_e_Impuestos_Especiales.shtml

Italie : <http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/portal/entrate/home>

Veuillez-vous adresser à votre conseiller fiscal pour obtenir des conseils en matière de TVA.

Droits de propriété intellectuelle

Veuillez-vous assurer que vous disposez de tous les droits de propriété intellectuelle (par ex. les brevets, les marques déposées ou les droits d'auteur) nécessaires pour proposer vos produits à la vente dans l'UE ou les vendre dans les différents États membres de l'UE. Il se peut que vous ayez besoin de l'autorisation du propriétaire de la marque pour vendre ses produits dans un pays membre de l'UE afin d'éviter toute violation des droits de propriété intellectuelle (si votre licence de propriété intellectuelle est uniquement valable dans un pays, par exemple). En particulier, vos produits ne doivent pas être des contrefaçons ou des importations parallèles illégales.

Renseignez-vous sur la législation relative à la propriété intellectuelle de chaque pays dans lequel vous souhaitez mettre vos produits en vente car vos droits peuvent varier d'un pays à un autre.

De plus, vous pouvez souhaiter protéger votre propre propriété intellectuelle dans l'UE.

Pour en savoir plus, visitez ces sites :

Royaume-Uni : <http://www.ipo.gov.uk/pro-home.htm>

Allemagne : <http://www.grur.de/en/links/links.html>

<http://www.dpma.de/english/index.html>

France : <http://www.inpi.fr/fr/l-inpi/nos-ressources-documentaires.html>

Espagne : <http://www.mcu.es/propiedadInt/CE/PropiedadIntelectual/Derechos.html>

Italie : <http://www.ufficiobrevetti.it/>

Importation parallèle

Les propriétaires de marques déposées peuvent utiliser les droits liés à leur marque déposée pour empêcher la remise en vente dans l'Espace Économique Européen (EEE) de produits provenant d'en dehors de l'EEE, et ce même si le vendeur non-EEE a acheté ces biens auprès d'un distributeur autorisé ou si le propriétaire de la marque déposée est hors de l'EEE.

Cependant, il est possible que les droits du propriétaire de la marque déposée soient « épuisés » (c'est-à-dire que le propriétaire de la marque déposée ne peut plus invoquer ses droits de marque déposée) en raison d'une mise sur le marché préalable des biens dans l'EEE par le propriétaire de la marque déposée ou avec le consentement du propriétaire de la marque déposée. Le consentement doit, en principe, porter sur chaque produit individuel importé et vendu dans l'EEE. Les droits de marque déposée peuvent donc ne pas être considérés comme « épuisés » lorsque le propriétaire a consenti à la vente d'autres produits identiques de marque dans l'EEE.

Même lorsque les biens ont été placés dans l'EEE par le propriétaire de la marque déposée, ou avec le consentement du propriétaire de la marque déposée, sous certaines circonstances, le propriétaire de la marque déposée peut avoir des « raisons légitimes » de s'opposer à la revente de produits de la marque.

Les situations qui peuvent se qualifier comme « raisons légitimes » incluent, mais ne se limitent pas à :

- Les biens de la marque ont été altérés par le revendeur ;
- Les biens de la marque ont été réemballés par le revendeur ; ou
- La mise en vente du revendeur dénigre d'une quelconque façon les biens ou la marque déposée.

Le fait que les propriétaires de marques déposées utilisent ou non leurs droits de marque déposée pour empêcher la revente dans l'EEE dépend des circonstances spécifiques à chaque cas et nous vous recommandons de consulter un conseiller juridique pour déterminer si vos produits peuvent légitimement être vendus dans l'EEE.

Droits de propriété

Il est possible que vous ayez à déclarer et verser des redevances de droits d'auteur pour certains supports d'enregistrement (tels que les copieurs, les lecteurs MP3 ou les enregistreurs de DVD) ainsi que pour les média vierges (tels que les DVD vierges ou les cartes mémoires) dans les États membres de l'UE où vous vendez vos produits. La législation et le montant des droits varient en fonction du pays. Vous trouverez plus d'informations aux pages suivantes :

Allemagne : <https://www.gema.de/zpue>

France : http://www.copiefrance.fr/l_supports.htm

Espagne : <http://www.sgae.es/>

Italie : <http://www.siae.it>

Contrôles à l'export

Vos produits peuvent être soumis à des contrôles d'exportations de la part des pays d'où ils sont expédiés (par ex. des articles à double usage pouvant avoir des utilisations à la fois commerciales et militaires comme des produits ayant des fonctionnalités d'encryptage).

États-Unis : <http://www.bis.doc.gov/licensing/exportingbasics.htm>

Union européenne : <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/trade-topics/dual-use/>

MARQUES ET ÉTIQUETTES

- Marquage « CE »
- Autres marquages et étiquettes dans l'UE

Marquage « CE »

Le marquage « CE » est une marque de conformité obligatoire pour de nombreux produits (ex. équipements électriques de faible consommation, outils médicaux, jouets, équipements de protection corporelle, etc.). En attachant le marquage « CE » au produit, le fabricant déclare que le produit est en conformité avec les obligations requises par les directives européennes applicables. Vous trouverez plus d'informations aux pages suivantes :

Union européenne : <http://export.gov/europeanunion/eustandardsandcertification/index.asp>

http://europa.eu/legislation_summaries/other/l21013_en.htm

http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/technical_harmonisation/l10141_en.htm

Royaume-Uni : <http://www.bis.gov.uk/policies/business-sectors/environmental-and-product-regulations/product-regulation/ce-marking-faqs>

Allemagne : <http://www.german-business-portal.info/GBP/Navigation/en/Business-Information/norms-and-standards.html>

France : http://www.economie.gouv.fr/directions_services/dgccrf/documentation/fiches_pratiques/fiches/marquage_ce.htm

Espagne : http://www.marcado-ce.com/marcado_ce/procedimientos/marcado.asp

Autres marquages et étiquettes dans l'UE

Il existe de nombreux autres marquages ou étiquettes dans l'UE (par ex. pour les textiles, les produits en contact avec des denrées alimentaires, produits recyclables, etc.) que vous pouvez avoir à faire figurer sur vos produits ou vos emballages. Bien souvent, il est requis que l'étiquetage des produits soit fait dans la langue du pays de l'État Membre de l'UE dans lequel les produits sont vendus. Les liens suivants vous fourniront des informations utiles sur les marquages et les étiquetages obligatoires ou facultatifs dans l'UE :

Union européenne : http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packing/index_en.htm

Allemagne : http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packing/index_de.htm

Espagne : http://cec.consumo-inc.es/cec/secciones/ayuda/Derechos/Espana/Derechos/Etiquetado_es.asp

France : http://www.economie.gouv.fr/directions_services/dgccrf/documentation/fiches_pratiques/fiches/etiquetage_alimentaire.htm

ENVIRONNEMENT, SANTÉ ET SÉCURITÉ

- Produits chimiques – REACH/CLP
- Équipements électriques et électroniques – WEEE/RoHS
- Piles et batteries
- Emballages et gestion des déchets d'emballage

Produits chimiques – REACH/CLP

REACH est l'organisme de régulation de l'UE pour les produits chimiques et leur sécurité d'utilisation. REACH est l'acronyme de Registration, Evaluation, Authorization and Restriction of Chemical substances (Enregistrement, évaluation et autorisation des produits chimiques). Sous l'égide de REACH, il est possible que les fabricants et importateurs doivent, entre autres, compiler certaines informations sur les propriétés des substances chimiques dans leurs produits, et inscrire toutes les informations dans une base de données centralisée gérée par l'Agence européenne des produits chimiques (ECHA).

En plus de REACH, vos produits peuvent être soumis au règlement CLP (Classification, Labelling and Packaging, soit en français Classification, étiquetage et emballage) pour les substances et mixtures. Ce règlement CLP incorpore les critères de classification et les règles d'étiquetage acceptées dans le cadre de l'Organisation des Nations Unies sous le terme de Système général harmonisé (en anglais : Globally Harmonised System of Classification and Labelling of Chemicals, GHS). Il se base sur le principe que les produits dangereux similaires devraient être décrits et étiquetés de la même façon partout dans le monde.

Union européenne : http://ec.europa.eu/environment/chemicals/reach/reach_intro.htm

	http://ec.europa.eu/environment/chemicals/ghs/index_en.htm
	http://echa.europa.eu/reachit_en.asp
Royaume-Uni :	http://www.reach-clp-helpdesk.de/reach/en/Homepage.html
Allemagne :	http://www.umweltbundesamt.de/chemikalien-e/index.htm
France :	http://www.developpement-durable.gouv.fr/spip.php?page=article&id_article=4591
Espagne :	http://www.portalreach.info/
Italie :	http://www.minambiente.it/home_it/menu.html?mp=/menu/menu_attivita/&m=REACH.html&lang=it

Équipements électriques et électroniques – DEEE/RoHS

Si vous vendez des équipements électriques ou électroniques, il se peut que vous soyez soumis à la réglementation européenne concernant la restriction de l'utilisation de certaines substances dangereuses dans les équipements électriques et électroniques (directive RoHS) et/ou la récupération et le recyclage des Déchets d'Équipements Électriques et Électroniques (DEEE).

La réglementation concernant les DEEE peut vous imposer de :

- Faire apparaître le symbole de la « poubelle sur roues barrée d'une croix » sur vos produits, indiquant ainsi qu'ils ne devraient pas être considérés comme des déchets normaux, mais devraient être traités par des centres de recyclage spécifiques.
- Participer à un programme autorisé de récupération et recyclage des DEEE pour chaque pays de l'UE dans lequel vous avez des produits en vente.

Pour plus d'informations, consultez les pages suivantes :

Union européenne : http://ec.europa.eu/environment/waste/weee/index_en.htm

Royaume-Uni : <http://www.environment-agency.gov.uk/business/topics/waste/32084.aspx>

Allemagne : http://de.wikipedia.org/wiki/Elektro-_und_Elektronikger%C3%A4tegesetz
http://www.stiftung-ear.de/service_und_aktuelles/fragen_und_antworten

France : <http://www.developpement-durable.gouv.fr/Dechets-d-equipements-electriques,12039.html>

Espagne : <http://www.mityc.es/industria/RAEE/Paginas/Index.aspx>

Italie : http://www.cdcraee.it/GetHome.pub_do

Piles et batteries

Si vous vendez des piles ou batteries seules ou incorporées à d'autres produits, il se peut que vos articles soient soumis à la directive sur les piles et batteries. Cette directive impose des obligations spécifiques aux fabricants et distributeurs de piles. En raison de cette directive, vous pouvez être obligé de :

- Faire apparaître le symbole de la « poubelle sur roues barrée d'une croix » sur vos piles et batteries, indiquant ainsi qu'elles ne devraient pas être considérées comme des déchets normaux, mais devraient être traitées par des centres de recyclage spécifiques.
- Participer à un programme autorisé de récupération et recyclage des piles et batteries pour chaque pays de l'UE dans lequel vous avez des produits en vente.

Vous trouverez plus d'informations aux pages suivantes :

Union européenne : <http://ec.europa.eu/environment/waste/batteries/index.htm>

Royaume-Uni : <http://www.environment-agency.gov.uk/business/regulation/101529.aspx>

CONFORMITÉ DES PRODUITS

- Sécurité générale des produits
- Prises et voltages
- DVD, Blu-ray et jeux vidéo
- Jouets
- Dispositifs médicaux
- Pharmaceutiques et cosmétiques
- Nourriture

Allemagne : <http://www.umweltbundesamt.de/abfallwirtschaft/battg/index.htm>

France : http://www developpement-durable.gouv.fr/spip.php?page=article&id_article=12041

Espagne : <http://www.mityc.es/industria/pilas/legislacion/Paginas/obligaciones.aspx>

Italie : <http://www.minambiente.it>

Emballages et gestion des déchets d'emballage

Les produits emballés que vous vendez au sein de l'Union européenne doivent respecter les règlements européens portant sur les emballages et la gestion des déchets d'emballage. En raison de ces réglementations, vous pouvez être obligé de :

- Participer à un programme autorisé de récupération et recyclage d'emballages pour chaque pays de l'UE dans lequel vous avez des produits en vente.
- Faire figurer des symboles de recyclage sur vos emballages (ex. le label Point vert).

Pour de plus amples renseignements, consultez les sites suivants :

Union européenne : http://ec.europa.eu/environment/waste/packaging/index_en.htm

Royaume-Uni : <http://www.environment-agency.gov.uk/business/topics/waste/32206.aspx>

Allemagne : <http://www.umweltbundesamt.de/abfallwirtschaft-e/index.htm>

<http://www.german-business-portal.info/GBP/Navigation/en/Business-Information/import-regulations,did=146918.html>

France : <http://www developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/emballages.pdf>

Espagne : <http://www.ecoembes.com/en/gestion-del-envase/Pages/gestion-del-envase.aspx>

Italie : <http://www.minambiente.it>

Sécurité générale des produits

Des réglementations spécifiques de l'Union européenne régissent la sécurité de certaines catégories de produits. Même s'il n'est régi par aucune de ces réglementations spécifiques, votre produit peut toutefois être soumis à la directive de l'UE relative à la sécurité générale des produits qui impose des conditions de sécurité générales sur tout produit vendu dans l'UE et à destination de consommateurs ou pouvant être utilisé par eux. Pour de plus amples renseignements, consultez les pages suivantes :

Union européenne : http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/technical_harmonisation/l21253_en.htm

Royaume-Uni : <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/layer?r.s=m&r.l1=1073858799&r.lc=en&r.l3=1074465347&r.l2=1074402480&topicId=1074465347&r.i=1074469539&r.t=RESOURCES>

Allemagne : <http://www.baua.de/de/Geraete-und-Produktsicherheit/Geraete-und-Produktsicherheit.html>
http://www.bmlev.de/EN/ConsumerProtection/ProductSafety/product-safety_node.html

France : <http://www.industrie.gouv.fr/pratique/qualite/direct/direct-41.htm>

http://www.minefe.gouv.fr/directions_services/dgccrf/securite/alertes/signalement_produits.htm

Espagne : <http://www.consumo-inc.es/Seguridad/home.htm>

Italie : <http://www.sviluppoeconomico.gov.it/>

Prises et voltages

Les pays de l'UE utilisent deux types de prises différentes (la prise à trois fiches rectangulaires britannique et la prise continentale à deux fiches circulaires.) Par ailleurs, les produits que vous importez dans l'UE peuvent fonctionner avec un voltage différent de celui en vigueur dans l'UE. Assurez-vous que vous respectez les réglementations sur les prises et voltages dans tous les États membres de l'UE dans lesquels vos produits sont en vente. En particulier, vos clients devraient pouvoir utiliser vos produits en toute sécurité.

Union européenne : <http://electricaloutlet.org/electricaloutlet-table>

Royaume-Uni : <http://www.bis.gov.uk/files/file38628.pdf>

France : http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=4E3DD88834D0274B90962FDC1C81606B.tpdjo13v_2?cidTexte=JORFTEXT000023619533&dateTexte=&oldAction=rechJO&categorieLien=id

Espagne : <http://www.otae.com/enchufes/index.php>

Italie : <http://www.sviluppoeconomico.gov.it>

DVD, Blu-ray et jeux vidéo

Les États membres peuvent avoir des exigences obligatoires concernant l'âge pour les DVDs, disques Blu-ray et jeux vidéo (p. ex. BBFC / PEGI au Royaume-Uni et FSK / USK en Allemagne). Vous devez également vous assurer que vos DVDs et disques Blu-ray ont le bon code de région pour les États membres dans lesquels vous listez vos produits. Pour de plus amples renseignements, consultez les pages suivantes :

EU : http://en.wikipedia.org/wiki/DVD_region_code
<http://www.pegi.info/en/index>

UK : <http://www.bbfc.co.uk>

Jouets

En accord avec la directive européenne sur la sécurité des jouets, entre autres, il doit être possible d'utiliser un jouet en toute sécurité sans que celui-ci ne pose de danger pour la santé ou la sécurité durant sa période normale et anticipable de fonctionnement. La directive peut également vous imposer de faire apparaître des avertissements sur le produit spécifiant les conditions et limitations d'utilisation appropriées du jouet. Pour de plus amples renseignements, consultez les sites suivants :

Union européenne : http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/technical_harmonisation/co0009_en.htm

Royaume-Uni : <http://www.bis.gov.uk/files/file11286.pdf>

Allemagne : <http://www.bmels.de/SharedDocs/Standardartikel/EN/ConsumerProtection/Childrens-Toys.html>

http://www.bmels.de/DE/Verbraucherschutz/Produktsicherheit/Spielzeugsicherheit/spielzeugsicherheit_node.html

Espagne : <http://www.aefj.es/aefj/>

France : http://www.minefe.gouv.fr/directions_services/dgccrf/documentation/publications/depliants/jouets.pdf

Dispositifs médicaux

Les dispositifs médicaux vont de produits comme des bandages aux produits les plus sophistiqués tels que les appareils de maintien en vie. Si votre produit est considéré comme un dispositif médical, il peut être soumis à la directive européenne sur les articles médicaux, qui prévoit, entre autres, que les articles médicaux ne doivent pas compromettre la sécurité et la santé des patients, des utilisateurs ou de tout autre personne lorsqu'ils sont correctement implantés, entretenus et utilisés.

Union européenne : http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/technical_harmonisation/I21010b_en.htm http://ec.europa.eu/health/medical-devices/index_en.htm

Royaume-Uni :	http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/detail?itemId=1077966541&type=RESOURCES
Allemagne :	http://www.bfarm.de/DE/BfArM/BfArM-node.html
France :	http://www.afssaps.fr/?UserSpace=default
Italie :	http://www.salute.gov.it/dispositivi/paginainternasf.jsp?id=1058

Pharmaceutiques et cosmétiques

Les produits pharmaceutiques et cosmétiques sont sujets à de nombreuses réglementations dans l'UE, incluant des conditions spéciales sur l'étiquetage et l'emballage. Ces réglementations sont partiellement harmonisées. Par exemple, dans certains pays, un produit sera en vente libre alors que dans d'autres pays, il ne pourra être obtenu que sur ordonnance. Pour de plus amples renseignements, consultez les pages suivantes :

Union européenne : http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/pharmaceutical_and_cosmetic_products/index_en.htm http://ec.europa.eu/consumers/sectors/cosmetics/index_en.htm

Royaume-Uni : <http://www.mhra.gov.uk/index.htm>

Allemagne : <http://www.bfarm.de/DE/BfArM/BfArM-node.html>
<http://www.pharmnet-bund.de/dynamic/de/index.html>

France : <http://www.afssaps.fr/?UserSpace=default>

Espagne : <http://www.msc.es/organizacion/sns/planCalidadSNS/home.htm>

Italie : <http://www.salute.gov.it/dispositivi/paginainternasf.jsp?id=1058>

Nourriture

La nourriture et les produits alimentaires sont soumis à de nombreuses réglementations dans l'UE. Les réglementations européennes propres à la nourriture tendent en particulier à établir, contrôler et maintenir des standards de haute qualité pour la nourriture, l'hygiène des produits alimentaires, la santé et le bien-être des animaux, la santé des plantes et le risque de contamination par des substances externes.

Ces réglementations prévoient notamment :

- La spécification des règles appropriées pour l'étiquetage des produits alimentaires. Bien souvent, il est requis que l'étiquetage des produits soit fait dans la langue du pays de l'État membre de l'UE dans lequel les produits sont vendus.
 - La mise en place de programmes obligatoires de remboursement et de recyclage des emballages de boisson dans certains États membres de l'UE.
- Pour en savoir plus, visitez ces sites :

Union européenne : http://europa.eu/legislation_summaries/food_safety/index_en.htm

http://ec.europa.eu/food/international/trade/index_en.htm

<http://www.efsa.europa.eu/en/aboutefsa.htm>

Royaume-Uni : <http://www.food.gov.uk/>

Allemagne : http://www.bmelv.de/EN/Food/food_node.html;jsessionid=B323B68A4B03103569BD88856049AB8B.2_cid154 <http://www.blr.de/themen/kennzeichnung/kennzeichnung.html>

Espagne : <http://www.alimentacion.es/es/>

France : <http://www.anses.fr/>

¹Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République Tchèque, Roumanie, Royaume-Uni, Slovaquie, Slovénie, Suède

²L'EEE est composée des 27 États membres de l'UE (voir ci-dessus) plus l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège.

Ventes aux États-Unis

Souscription au service d'exportation via Expédié par Amazon sur Amazon.com

Si vous souhaitez exporter vos produits via le service Expédié par Amazon, vous pouvez facilement souscrire aux programmes d'exportation via Expédié par Amazon. Pour commencer, cliquez simplement sur l'onglet Stock du compte vendeur, sélectionnez Gérer votre stock Expédié par Amazon, puis ouvrez la page récapitulative de votre stock Expédié par Amazon.

La souscription à ce service n'entraîne aucun frais supplémentaire si vous utilisez Expédié par Amazon pour l'envoi de vos commandes.

Fiscalité aux États-Unis

Numéro d'identification fiscale

Le numéro d'identification de contribuable est un numéro d'identification utilisé par l'Internal Revenue Service (IRS) dans le cadre de la gestion de la législation fiscale. Pour vous renseigner sur l'obtention d'un numéro d'identification de contribuable, consultez la page <http://www.irs.gov/businesses/small/international/article/0,,id=96696,00.html>. Sachez que l'obtention de ce numéro peut prendre 4 à 6 semaines.

Notez que l'obtention d'un numéro d'identification de contribuable ne vous soumet pas nécessairement au paiement de taxes.

Consultez votre conseiller fiscal pour plus d'informations.

Demande de numéro d'identification fiscale par État

Les vendeurs Amazon doivent fournir un numéro d'identification fiscale pour les États dans lesquels ils souhaitent activer les services de recouvrement de taxes d'Amazon. Les vendeurs qui ne se sont pas immatriculés auprès des États dans lesquels ils souhaitent activer les services de recouvrement doivent respecter les conditions d'obtention d'un numéro d'immatriculation auprès de chaque État.

Votre conseiller fiscal peut vous aider à créer votre profil fiscal afin d'identifier les États où vous aurez besoin de demander un numéro d'identification fiscale et ceux dans lesquels vous aurez à procéder au recouvrement des taxes.

Formulaire W-9 ou formulaire W-8BEN

Quel que soit le volume de vos ventes, vous devez fournir des informations d'identification de contribuable à Amazon si vous effectuez plus de 50 transactions annuelles sur Amazon.com.

Lors de la configuration de votre compte vendeur, vous devrez répondre à un questionnaire. Ce processus vous aidera à entrer vos informations d'identification de contribuable et à valider un formulaire W-9 ou W-8BEN, selon votre profil. Vous n'avez pas besoin de savoir quel formulaire vous devez remplir. Les réponses apportées au questionnaire fiscal permettront de créer le formulaire fiscal correspondant à votre activité. Une fois le questionnaire terminé, vous aurez la possibilité de vérifier que toutes les informations qu'il contient sont exactes.

Consultez votre conseiller fiscal pour plus d'informations.

Vendeurs aux États-Unis

Si vous êtes vendeur aux États-Unis, vous devez remplir un formulaire W-9 pour Amazon.

« Amazon nous offre la possibilité de développer notre activité, de nous diversifier et de bénéficier d'une clientèle plus internationale. Nous dépendons de plus en plus de nos ventes à l'international. Lorsque nous avons commencé à proposer nos produits aux États-Unis, nos ventes ont littéralement décollé. Notre site de vente aux États-Unis concentre la part la plus importante de notre activité », a déclaré Marga Trias de ClickTime. Elle a également ajouté que le montant des ventes réalisées aux États-Unis représentait la moitié de son chiffre d'affaires Amazon global.

Vendeurs à l'étranger

Tous les vendeurs étrangers qui proposent leurs produits sur Amazon.com doivent remplir un formulaire W-8BEN. La réglementation de l'Internal Revenue Service (IRS) prévoit que les vendeurs étrangers proposant leurs produits sur Amazon.com fournissent un formulaire W-8BEN à Amazon afin d'être exemptés des obligations relatives à la déclaration des taxes en vigueur aux États-Unis.

Pour plus d'informations sur le formulaire W-8BEN, consultez la page <http://www.irs.gov/pub/irs-pdf/fw8ben.pdf> et la page <http://www.irs.gov/instructions/iw8ben/index.html> pour connaître les consignes.

Adressez-vous à votre conseiller fiscal pour obtenir une assistance concernant le formulaire W-8BEN.

Commercialisation de produits sur d'autres sites de vente

En cours d'élaboration

Le contenu de cette page est en cours de préparation et vous fournira des informations essentielles au développement de votre activité sur d'autres sites de vente avec Amazon.

Des mises à jour seront bientôt disponibles.

En savoir plus sur les ventes à l'international avec Amazon

Pour en savoir plus sur un site de vente donné, pour nous contacter ou pour souscrire à un programme vendeur en ligne, consultez les sites Web suivants :

États-Unis : <http://www.amazonservices.com/>

Royaume-Uni : <http://services.amazon.co.uk>

Allemagne : <http://services.amazon.de>

France : <http://services.amazon.fr>

Italie : <http://services.amazon.it>

Espagne : <http://services.amazon.es/>

Japon : <http://www.amazonservices.jp/>

Chine : <http://kaidian.amazon.cn/>

Amazon s'efforce en permanence de vous proposer de nouveaux sites de vente afin d'optimiser votre expansion à l'international. Consultez régulièrement le site d'Amazon et votre compte vendeur pour découvrir les dernières mises à jour relatives aux nouvelles opportunités de vente à l'international.

Toute l'équipe de ventes à l'international d'Amazon vous remercie de votre attention. Dégagement de responsabilité : Ce manuel est fourni à titre informatif uniquement et ne constitue en aucun cas un avis juridique, fiscal ou d'aucune autre sorte. Il est de votre responsabilité de prendre connaissance des lois applicables dans le pays dans lequel vos produits sont mis en vente. Nous vous invitons à contacter votre conseiller juridique pour obtenir un avis spécifique à votre activité.

Clause de non-responsabilité: Ce manuel est uniquement soumis à titre indicatif et ne constitue en aucun cas un avis juridique, fiscal ou autre. Il relève de votre responsabilité de vous tenir informé des lois en vigueur dans votre pays dans lequel vous exercez vos activités en tant que vendeur. Vous devriez consulter votre conseiller juridique afin d'obtenir des conseils dans votre domaine.