

## **PAYS-BAS : VENDRE**

Dans cette page : [Les procédures d'accès au marché](#) | [Distribuer un produit](#)

### **Les procédures d'accès au marché**

---

#### **LES PROCÉDURES DOUANIÈRES**

Les procédures d'importation

Le modèle officiel de déclaration écrite aux douanes est le document administratif unique (DAU). Le DAU sert de déclaration de l'importateur de l'UE. Il englobe à la fois les droits de douane et la TVA et est valable dans tous les États membres de l'UE.

Dans le cadre des normes SAFE préconisées par l'Organisation Mondiale des Douanes (OMD), l'Union européenne a mis en place un nouveau système de contrôle des importations, l'« Import Control System » (ICS), qui vise à sécuriser les flux de marchandises au moment de leur entrée dans le territoire douanier de l'UE. Ce système de contrôle, qui s'inscrit dans le programme communautaire eCUSTOMS est en vigueur depuis le 1er janvier 2011. Depuis cette date, les opérateurs doivent obligatoirement transmettre une déclaration sommaire d'entrée (ENS, Entry Summary Declaration) au bureau de douane du pays d'entrée, préalablement à l'introduction des marchandises dans le territoire douanier de l'Union européenne. La déclaration sommaire peut être faite par voie électronique ou sur un formulaire fourni par les autorités douanières. Toutefois, les autorités douanières peuvent également autoriser l'utilisation de tout document commercial ou officiel contenant les informations spécifiques requises pour identifier les marchandises.

Les produits non agricoles qui entrent sur le territoire de l'UE doivent se conformer aux formalités douanières (ENS). Cette déclaration doit être effectuée par la personne qui importe ou transporte les marchandises sur le territoire. Le délai de dépôt de l'ENS dépend du mode de transport des marchandises.

Depuis le 1er juillet 2009, toutes les entreprises établies en dehors de l'UE sont tenues d'avoir un numéro d'enregistrement et d'identification des opérateurs économiques (EORI) si elles souhaitent déposer une déclaration en douane ou une déclaration sommaire d'entrée ou de sortie. Une fois qu'une entreprise a reçu un numéro EORI, elle peut l'utiliser pour ses exportations vers l'un des 27 États membres de l'UE.

Les marchandises en transit ont uniquement besoin d'un document de transit unique de l'UE.

Les droits de douane sont les mêmes pour tous les pays membres de l'UE. En revanche, la TVA est établie par les autorités fiscales nationales et diffère pour chaque pays.

Voici un résumé des taux de TVA néerlandais :

- Le taux zéro pour cent s'applique aux exportations ;
- Le taux de 9% s'applique aux biens et services de première nécessité tels que la nourriture, les médicaments et le transport ;
- Le taux de 21% est le taux général ou standard et s'applique à la plupart des biens.

La TVA est perçue au même taux pour les importations aux Pays-Bas que pour les produits nationaux ou les transactions. La base sur laquelle la TVA est perçue sur les importations est la C.I.F. valeur au port d'entrée, plus tous droits, taxes d'accise, prélèvements ou autres charges (à l'exclusion de la TVA) perçus par les douanes néerlandaises au moment de l'importation. Ce total représente la valeur transactionnelle de l'importation lors du dédouanement. Les importateurs néerlandais sont responsables du paiement des droits de douane, de la TVA et de tous autres frais au moment du dédouanement des marchandises. Les importations temporaires qui seront réexportées ne sont pas soumises à la TVA. Un importateur peut être tenu d'afficher un cautionnement temporaire pour le montant des droits de douane et des taxes, mais cela est annulé lorsque les marchandises sont réexpédiées.

Vous trouverez des informations supplémentaires sur les procédures d'importation sur le site de la Commission européenne.

De même, le portail des douanes néerlandaises donne un certain nombre d'informations.

Les procédures spécifiques à l'importation

Le code des douanes de l'Union - adopté le 9 octobre 2013 en tant que règlement (UE) n° 952/2013 - prévoit, en son titre les mesures de simplification douanière ci-après :

- La déclaration simplifiée (article 166 du CDU)
- Le dédouanement centralisé (article 179 du CDU)
- L'inscription dans les écritures du déclarant (article 182 du CDU). Ce type de déclaration en douane n'est pas autorisé pour tous les régimes douaniers (exclusion du transit, par exemple).
- L'établissement des déclarations en douane relatives à des marchandises relevant de

différentes sous-positions tarifaires (article 177 du CDU)

- L'autoévaluation (article 185 du CDU)

Pour plus d'informations, consultez le portail des douanes néerlandaises.

Importer des échantillons Pour l'importation, l'exportation et la réexportation d'échantillons commerciaux le carnet ATA peut être utilisé. Une inscription sur le produit doit préciser qu'il s'agit d'un échantillon gratuit et qu'il ne peut être vendu.

## LES DROITS DE DOUANE ET LES TAXES À L'IMPORTATION

Le seuil douanier (à partir duquel des droits de douane sont exigés)	150 EUR
Le droit de douane moyen (hors produits agricoles)	Les droits et taxes à l'importation sont dus pour les marchandises importées aux Pays-Bas depuis l'extérieur de l'Union européenne, que ce soit par un particulier ou une personne morale. Les Pays-Bas sont parties au tarif douanier commun de l'Union européenne, ce qui signifie que des taux préférentiels s'appliquent aux importations en provenance de pays avec lesquels l'UE a signé des accords. Les droits varient de 0 à 17 %, le tarif général s'élevant en moyenne à 4,2 %. Toutefois, les denrées alimentaires, les textiles et les vêtements font encore l'objet de certaines mesures de protection (contingents, droits de douane plus élevés, etc.). Certaines importations sont soumises à des droits antidumping.
Les produits soumis à des droits de douane plus élevés	Les secteurs des tissus et des vêtements (droits et contingents élevés) et des denrées alimentaires (traitement préférentiel et nombreux contingents tarifaires, PAC) font encore l'objet de mesures de protection. Selon l'examen de la politique commerciale de l'UE (OMC) de 2019, récemment publié, le secteur où les droits de douane moyens sont les plus élevés est le secteur laitier (32,3 %), suivi du sucre et des confiseries (27,0 %), de la viande (19,0 %), des céréales et des préparations (17,2 %) et des fruits et légumes (13,0 %). En ce qui concerne les produits non agricoles, le poisson et les produits de la pêche (11,8 % en moyenne simple) et les vêtements (11,6 %) sont les secteurs qui bénéficient de la protection tarifaire la plus élevée.  De plus amples informations sont disponibles dans le profil tarifaire de l'UE à l'OMC.
Les produits soumis à des droits de douane moins élevés	Pour les pays avec lesquels des accords bilatéraux ou multilatéraux ont été signés par l'Union européenne.  Pour plus d'informations, consultez le site Internet de l'Union européenne.  Pour avoir plus d'informations sur la politique douanière de l'Union européenne, veuillez consulter le rapport exhaustif de la Commission européenne.
La classification douanière	Système douanier harmonisé.
La méthode de calcul des droits de douane	Les droits de douane sont calculés ad valorem sur la valeur CIF des marchandises, conformément au tarif douanier commun (TDC) pour tous les pays de l'Union. TARIC, le tarif intégré de l'Union européenne, est une base de données multilingue qui intègre toutes les mesures relatives au tarif douanier de l'UE, ainsi que la législation commerciale et agricole.
La méthode de paiement des droits de douane	Les droits sont payables au comptant (en euros, par chèque, par mandat cash, par virement) ; des délais de paiement peuvent éventuellement être accordés via les systèmes de crédit d'enlèvement ou de crédits des droits.
Les taxes à l'importation (hors taxes à la consommation)	Aucune.

## LES RÈGLES D'EMBALLAGE ET D'ÉTIQUETAGE

L'emballage	Les Pays-Bas suivent les réglementations de l'UE en ce qui concerne l'emballage. Il existe des différences au niveau de l'emballage pour les produits agricoles et alimentaires.
Les langues autorisées sur les emballages et les étiquettes	L'étiquetage doit être dans une langue facile à comprendre pour les consommateurs, en pratique, il s'agit de la (les) langue(s) officielle(s) des états membres. L'étiquetage multilingue est autorisé à travers toute l'UE.
Les unités de mesures autorisées	Toutes les marchandises importées, ainsi que les documents de transport, doivent indiquer les unités de mesure et de poids en système métrique.
Le marquage d'origine	Dans le cas d'aliments et de boissons
La réglementation concernant l'étiquetage	Vous pouvez consulter la liste des exigences des Pays-Bas en matière d'étiquetage.

Les réglementations spécifiques Elles concernent un certain nombre de produits. Vous trouverez des informations à ce sujet sur le site du Bureau américain des Taxes et du Commerce.

## Distribuer un produit

---

### LE RÉSEAU DE DISTRIBUTION

#### Les types de magasins

Grands magasins	Vêtements, cosmétiques, bijouterie, nourriture, le plus grand type de magasins hollandais, on ne les trouve que dans le centre des grandes villes. Bijenkorf, Vroom & Dreesmann, C&A, HEMA Blokker
Supermarchés	Supermarchés de nourriture, les supermarchés sont petits par rapport à d'autres pays et ils sont en général situés dans le centre ville. Albert Heijn, C1000, Spar, Plus, Aldi, Lidl
Parapharmacies	Produits d'hygiène personnelle, cosmétiques, produits de beauté, détergents, bonbons et boissons. Magasins relativement petits. Kruidvat, DA
Boutiques spécialisées	Spécialisées dans une sorte de produits, ils proposent une grande gamme pour un prix correct. On trouve ces boutiques dans les grandes villes comme dans les villes plus petites. Vêtements : H&M, CoolCat, WE Chaussures : Schoenenreus, Footlocker, Scapino Electronique : Mediamarkt Alcool : Gall & Gall

### L'évolution du secteur de la vente au détail

Croissance et régulation Le chiffre d'affaires du secteur néerlandais du commerce de détail était évalué à 45,1 milliards EUR en 2021 (USDA). Selon les dernières données publiées par Statistics Netherlands (CBS), le secteur néerlandais du commerce de détail a enregistré une croissance du chiffre d'affaires de 0,7% en mai 2022. Le volume des ventes a diminué de 5,4%. Le chiffre d'affaires a augmenté tant dans le secteur alimentaire que dans le secteur non alimentaire. En mai 2022, le chiffre d'affaires dans le secteur non alimentaire a augmenté de 2,7% par rapport à l'année précédente. Les magasins de produits alimentaires, de boissons et de tabac ont réalisé un chiffre d'affaires de 1,3% supérieur en mai 2022 par rapport au même mois de l'année précédente. Les supermarchés ont vu leur chiffre d'affaires augmenter de 1,2%, tandis que le chiffre d'affaires des magasins spécialisés a augmenté de 2,2%. En outre, les ventes en ligne ont diminué de 8,4%.

En 2021, les supermarchés ont continué de bénéficier des fermetures induites par la pandémie de Covid-19. Albert Heijn et Jumbo ont gagné des parts de marché pendant la pandémie, tandis que les discounters n'ont pas profité de la pandémie (Fresh Plaza).

Environ 75% des points de vente de produits alimentaires néerlandais sont des supermarchés offrant une gamme complète de services, exploités sur des surfaces de 500 à 1 500 mètres carrés situées au centre-ville et dans des zones résidentielles. Les distributeurs exploitant ce type de supermarchés ont répondu au besoin des Hollandais de trouver ces magasins près de chez eux. Les 25% restants comprennent principalement des supérettes (à proximité des immeubles de bureaux, du centre-ville, des autoroutes et des gares / stations de métro), certains grossistes et quelques hypermarchés (idéalement situés dans les centres commerciaux et les parcs industriels) (USDA).

Part de marché Le secteur néerlandais du commerce de détail est plutôt consolidé. En 2021, les principaux acteurs sont :

- Albert Heijn, 35,9 % de parts de marché
- Superunie, 26,4% de parts de marché
- Jumbo Groep, 21,8% de parts de marché
- Lidl, 10,7% de part de marché
- Aldi Holding, 5,2% de parts de marché (USDA)

La plupart des magasins de détail alimentaires sont des supermarchés à service complet. Il existe en outre quelques grands magasins (HEMA et Bijenkorf), des magasins de proximité, des marchés aux carburants (On the Run/Snack & Shop Shell Station, GO shops - the fresh way, Café Bonjour et Wild Bean Café) et des grossistes (De Kweker, Sligro, Makro, Bidfood, VHC - Horesca, Hanos et Zegro) qui vendent tous des produits alimentaires.

Les organismes de la vente au détail Association des distributeurs hollandais

### E-COMMERCE

Accès à Internet	Les Pays-Bas sont le troisième pays au monde dans lequel la proportion d'abonnement haut débit est la plus élevée sur une base de 100 personnes en Europe, selon l'OCDE. Le pays se classe second au monde en termes d'accès à internet : 98,2% des foyers sont connectés à internet en 2017. Cependant, avec une population relativement petite de 17 millions de personnes, les Hollandais représentent seulement 0,5% de l'ensemble des internautes du monde. Le taux de pénétration des smartphones a atteint 93% en 2017, ce qui en fait l'appareil le populaire pour se connecter à internet, suivis des ordinateurs portables (82%) et des tablettes (64%). Le taux de pénétration des smartphones chez les 18-24 ans est resté stable dans les dernières années, à 94%, tandis que les personnes de plus de 55 ans possèdent de plus en plus de smartphones (hausse de 144% de 2013 à 2017). Les moteurs de recherche les plus populaires sont Google, Bing, DuckDuckGo, Yahoo!, StartPagina et YANDEX RU. Google est de loin le plus populaire d'entre eux et représente 94,06% des parts de marché, suivi de Bing avec 3,67%.
Le marché du e-commerce	Le marché du e-commerce hollandais est un secteur en croissance. En 2017, les recettes totales du e-commerce dans toutes les catégories étaient de 13,13 milliards de dollars. La mode était la catégorie dominante dans le pays et représentait 5,15 milliards de dollars, suivie des jouets, des loisirs et du fait maison, qui généraient 2,81 milliards de dollars de ventes. Les recettes devraient atteindre 14,03 milliards de dollars d'ici la fin 2018, et d'ici 2022 ce nombre devrait s'élever à 17,93 milliards de dollars. Les ordinateurs sont les appareils les populaires pour faire du shopping au Pays-Bas. Plus de la moitié des personnes qui achetaient un produit en ligne au quatrième trimestre de 2017 effectuaient leur achat sur un ordinateur portable ou un PC. Les autres appareils populaires sont les smartphones (28%) et les tablettes (24%). En 2017, 13,3 millions de personnes ont effectué leur achat en ligne aux Pays-Bas, ce qui correspond à un taux de pénétration de 77,7%, un chiffre qui devrait augmenter et atteindre 81,4% d'ici 2022. Avec une croissance du marché en ligne, le nombre d'utilisateurs devrait atteindre 14,1 millions d'ici 2022.
Réseaux sociaux	En 2017, 67% de la population hollandaise utilisaient les réseaux sociaux. En juillet 2018, les réseaux de médias sociaux les plus populaires chez les Hollandais étaient WhatsApp, avec 11,5 millions d'utilisateurs (parmi lesquels 8,3 millions l'utilisent quotidiennement) et Facebook, avec 10,8 millions d'utilisateurs (et 7,6 millions d'utilisateurs quotidien), Pinterest (3 millions), Twitter (2,8 millions) et Snapchat 2,4 millions). Instagram a connu une croissance significative de sa popularité dans le pays en 2018. Il y a aujourd'hui 4,1 millions d'utilisateurs d'Instagram, ce qui représente une croissance de 28% par rapport à l'année précédente. Quant aux utilisateurs quotidiens, 2,1 millions de personnes, la croissance a été de 40% par rapport à 2017. D'autre part, la popularité de Twitter a diminué. Pourtant, après trois années de croissance négative, Twitter a connu une hausse de ses utilisateurs en 2018. Le nombre d'utilisateurs de médias sociaux actifs quotidiennement a augmenté dans les dernières années, selon Statista. Pour répondre à la croissance du public, les entreprises ont investi davantage dans les médias sociaux que dans les outils marketing et un grand nombre d'entreprises hollandaises sont aujourd'hui présentes sur les médias sociaux.

## LA VENTE À DISTANCE

Les principales formes de vente à distance	Après la télévision et les journaux quotidiens, le marketing direct est le moyen le plus populaire pour promouvoir les ventes. L'utilisation de publipostage est très fréquente aux Pays-Bas, de même que le télémarketing. L'utilisation d'Internet devient de plus en plus populaire, bien que les consommateurs hollandais ne soient pas toujours contents d'être approchés de cette façon.
Les types de produits	Utilisé pour pratiquement tous les produits, sauf pour les médicaments et les cigarettes. Plus utilisé dans les secteurs de la finance et de la vente au détail, qui comptent pour près de 60% des dépenses totales de marketing direct.
L'évolution du secteur	Les entreprises dépensent chaque année 1,5 milliard USD en marketing direct. Le chiffre d'affaires total de la vente directe au Pays-Bas s'élevait à 147 millions USD en 2013 (+8,6% par rapport à 2012 et +5,2% sur les 3 dernières années). Le secteur emploie environ 53.000 personnes. Près de 53% de la population hollandaise achète fréquemment des produits sur Internet. Une tendance est à l'émergence des sites sur lesquels les consommateurs revendent leurs produits d'occasion.
Les entreprises du marketing direct	Direct Marketing Desk

## LES INTERMÉDIAIRES COMMERCIAUX

Les sociétés de commerce	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les principaux acteurs</li> </ul>	Univar, TNT, Avero, Achmea and Interpolis
Les grossistes	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les principaux acteurs</li> </ul>	Alimentation : Schuitema, Sligro Voitures et pièces détachées : Kroymans, PON B.V.

## L'AGENT COMMERCIAL

Les avantages	Option idéale pour les petites et moyennes entreprises qui souhaitent exporter vers le marché néerlandais et/ou européen. Le marché néerlandais est très compétitif, ce qui fait que passer par un agent est relativement bon marché. Ils connaissent bien à la fois le marché néerlandais et le marché européen, parlent des langues étrangères et ont l'habitude de traiter avec des clients étrangers.
Les points de vigilance	N'hésitez pas à mettre en avant la compétition féroce. Les entreprises néerlandaises veulent pratiquement toujours être le distributeur exclusif. Une fois que les relations d'affaires ont été établies, il est souhaitable d'avoir des contacts fréquents.
Les éléments de motivation	Exclusivité, un nombre minimum de ventes, l'éventualité de faire plus d'affaires ensemble dans le futur, si certaines conditions sont remplies.
La commission	Entre 5 et 10 %, selon le type de produits. Si s'occuper du produit demande de gros efforts, la commission sera plus élevée, de même, si le produit demande peu d'efforts, la commission aura tendance à être plus basse. La commission est aussi plus élevée lorsqu'il s'agit d'une transaction occasionnelle. Le montant de la commission est négociable dans la plupart des cas.
La rupture du contrat	Cela se produit très rarement, mais la société a droit à des compensations pour les dommages causés.
Trouver un agent commercial	Dutch Brache, Organisation pour agents commerciaux Verbond Nederlandse Tussenpersonen, Association d'intermédiaires commerciaux

## CRÉER UNE UNITÉ COMMERCIALE

Les avantages	L'environnement légal flexible fait qu'il est facile de mettre en place une unité commerciale. Mais vous ne devez prendre cette option en considération que pour des ventes à long terme.
Les points de vigilance	Etant donné que le taux de chômage est bas, il est difficile de trouver de bons employés, bien que les multinationales ne souffrent pas de cet état de fait autant que les sociétés néerlandaises. Les sociétés qui cherchent à utiliser leurs propres accords de distribution, de franchise et d'agence, doivent s'assurer qu'elles respectent la législation européenne (Directive du Conseil 86/653/EEC). De plus, la Direction générale pour la concurrence s'applique. Récemment, l'UE a aussi commencé à combattre les délais de paiement (Directive 2000/35/EC).
Les différentes formes d'implantation possibles	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ L'office de représentation Les commerçants indépendants et les partenariats (limités) sont tous les deux des formes légales sans personnalité juridique. Le principe de base, c'est qu'un entrepreneur est toujours responsable personnellement pour les dettes de sa société. Un partenariat peut être utilisé pour deux partenaires ou plus qui souhaitent faire des affaires ensemble et sous un même nom sans avoir à répondre à toutes les exigences légales N.V. et B.V.</li><li>▪ La succursale Une succursale est la meilleure façon de faire si une société ne souhaite pas établir d'entité légale. C'est plus facile et moins cher à établir qu'une filiale mais cela ne forme pas d'entité légale séparée qui rendrait la société mère totalement responsable pour toutes ses obligations.</li><li>▪ La société Mettre en place une filiale nécessite du temps et mène à des dépenses considérables. Cependant, c'est une meilleure garantie de protection pour les marques de commerce enregistrées, d'obtenir un crédit et de se faire une place sur le marché.</li></ul>

## LA FRANCHISE

L'évolution du secteur	<p>Le secteur néerlandais de la franchise a connu un chiffre d'affaires d'environ 43,19 milliards de dollars en 2019. Il existe actuellement 921 systèmes de franchise en activité aux Pays-Bas. 90 % des franchises aux Pays-Bas sont néerlandaises. La plupart des revenus proviennent des franchises dans les secteurs de l'automobile (40 %) et du commerce de détail alimentaire (28 %), suivis du commerce de détail non alimentaire (17 %). Il y avait 34 179 unités de franchise aux Pays-Bas en 2018, et l'industrie employait 375 800 personnes.</p> <p>Les franchises sont soumises à la législation générale, en l'absence de spécifique, comme la loi sur la concurrence (Mededingingswet), la loi sur le nom commercial (Handelsnaamwet) et la loi Benelux sur les marques (Benelux merkenwet). La loi néerlandaise sur les franchises est en discussion depuis un certain temps et entrera probablement en vigueur le 1er janvier 2021.</p> <p>Pour plus d'informations, veuillez consulter le site <a href="http://Business.gov.nl">Business.gov.nl</a></p>
Les grandes enseignes franchisées	Albert Heijn, produits électroniques Gamma

De Hypotheekster  
HEMA  
Bakker Bart, boulangerie

Pour plus d'informations Association néerlandaise de la franchise

## TROUVER DE L'AIDE

Les sociétés de commerce spécialisées en import-export Liste de sociétés néerlandaises d'import

Ressource recommandée

[Portail commercial des Pays-Bas](#)

Contactez l'équipe [BNPP Trade Development](#) pour vous accompagner aux Pays-Bas.

Consultez [French Desk](#) pour trouver les sociétés d'accompagnement aux Pays-Bas.