

LES FONDAMENTAUX DU COMMERCE INTERNATIONAL

Acquérir, développer les notions de bases pour démarrer vos opérations à l'International

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Toute personne concernée par les opérations et échanges de marchandises à l'international sur les aspects contractuels, commerciaux, administratifs, douaniers, logistiques et financiers

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Visualiser l'opération de commerce international sur les plans contractuels, réglementaires, transport, logistique, commercial et administratif
- Identifier et évaluer les risques à chaque étape
- Connaître les sources d'information et d'appui, les solutions pour se couvrir, les coûts et délais
- Devenir un interlocuteur averti avec les partenaires de la chaîne internationale



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSIONS 2024

Lundi 10, mardi 11 et mercredi 12 juin à Paris 17e

DURÉE

3 jours soit 21 heures

TARIF

1 390 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

LES FONDAMENTAUX DU COMMERCE INTERNATIONAL

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

LA CHAÎNE LOGISTIQUE À L'INTERNATIONAL

- Principales étapes, acteurs, enjeux et risques à chaque étape

PRÉAMBULE

- Principales questions à se poser pour faire une offre à l'international
- Identifier les sources d'informations et dispositifs d'appui pour bien s'entourer
- S'approprier le vocabulaire et les principaux acronymes en français et en anglais
- S'organiser pour bien gérer les opérations import – export ; méthodologie et outils

VOLET CONTRACTUEL, TRANSPORT ET LOGISTIQUE

- Choisir la règle Incoterms® ICC 2020 appropriée, côté vendeur et acheteur
- Bien contractualiser et travailler avec les prestataires du transport/de l'assurance
- Focus sur les prestataires du transport : commissionnaires, transporteurs, dont les expressistes
- Fournir les bons documents : anticiper les exigences documentaires
- Calculer le prix de vente export et le coût d'entrée en stock

LES BASES EN MATIÈRE DE RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE (UE) ET FISCALE

- Distinguer les ventes intra-UE et extra-UE
- Connaître l'essentiel du Territoire Douanier de l'UE et du Code des Douanes de l'Union
- Comprendre les étapes du dédouanement, les principaux régimes douaniers et obligations déclaratives
- Classer le produit dans la nomenclature douanière
- Déterminer l'origine des produits manufacturés
- Déterminer l'origine préférentielle pour profiter des accords de libre-échange de l'UE
- Déclarer les bonnes valeurs en douane
- Donner les instructions pour douane et contractualiser la relation avec son RDE
- Comprendre le principe de base de la TVA
- Distinguer les opérations taxables bénéficiant d'une exonération de TVA
- Justifier ses factures Hors Taxes

VOLETS RISQUE ET PAIEMENT À L'INTERNATIONAL

- Identifier les risques spécifiques à l'international côté vendeur et acheteur
- Connaître les différentes solutions pour se couvrir
- Importance du KYC* côté banques et entreprises : * *Know Your Customer*
- Le principe de l'assurance-crédit
- Les principaux moyens et techniques de paiement selon le niveau de risque
- La remise documentaire
- Le crédit documentaire
- La lettre de crédit stand-by

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Ne concerne que la formation continue.

La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation. Ne concerne que la formation continue.

Références handicap

Valérie PUJOL & Marie-Laure BAS
01 60 37 52 24 - 07 85 87 02 54
valerie.pujol@seineetmarne.cci.fr
ml.bas@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30