

# Gérer les opérations à l'international

9 jours (63h)

Ajouté le 01/08/2022 - Modifié le 02/01/2025

**À partir de 3960€ NET**

Développez vos connaissances et appréhendez les outils pour une gestion optimale des opérations à l'international

 **Objectifs**

- Préparer les opérations à l'international
- Choisir et appliquer la règle Incoterms®
- Sécuriser et optimiser les documents douaniers et fiscaux
- Superviser le transport et les formalités de douane
- Devenir un interlocuteur averti en interne et à l'externe

 **Compétences visées**

- Comprendre les règles Incoterms®
- Identifier les modes de transport et leurs spécificités
- Optimiser l'acheminement des marchandises en respectant les coûts et la réglementation
- Maîtriser les paramètres origine, valeur et espèce tarifaire qui impactent la réglementation douanière
- Connaître l'ensemble des techniques de sécurisation des paiements de marchandises à l'international et les risques à maîtriser
- Respecter les exigences documentaires, les formalités et les procédures associées
- Proposer des outils pour faciliter le traitement des opérations

 **Public**

- Collaborateurs et responsables des services logistiques, achats, commercial, export, expédition
- Assistant des Ventes
- Toute personne, amenée à réaliser ou à superviser les opérations à l'international.

**Prérequis :** Prérequis formation : Aucun prérequis Prérequis certification : Le certificat de compétence en entreprise est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective lié au CCE concerné en milieu professionnel ou extraprofessionnel (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique).

**Accessibilité :** Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur nos pages centre de formation.

**Délais d'accès :** L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

# Gérer les opérations à l'international

## Programme

### Les règles INCOTERMS et leur utilisation

- Présenter les règles générales des Incoterms® :
- Comprendre l'utilité des Incoterms®
- Définir des Incoterms® et leurs limites
- Poser la question du transfert de propriété juridique et économique
- Repérer les innovations de la version 2020 entrée en vigueur en janvier 2020, suppressions, nouveautés, et décrypter les 11 règles Incoterms®
- Identifier les différentes familles d'Incoterms® :
- Point de transfert de frais et de risques
- Les Incoterms® de vente au départ et à l'arrivée
- Repérer les Incoterms® multimodaux, les incoterms maritimes pour les utiliser de façon adaptée
- Evaluer l'impact des Incoterms® sur les plans contractuel, logistique, financier, sécurité de paiement, documentaire, douanier, fiscal, assurance et commercial
- Relier les Incoterms et l'assurance transport :
- Identifier les risques transport durant une opération d'exportation / importation
- Se protéger efficacement en contractant une assurance transport adaptée
- Identifier les limites des Incoterms® 2020 :
- Respecter les règles Incoterms® et de rupture de contrat
- Prendre conscience des usages professionnels
- Porter une attention particulière sur l'usage du EXW qui est à éviter
- Connaître les FOBS américains
- Identifier les variantes
- Relier les Incoterms et les critères de performance commerciale :
- Calculer le prix final selon l'incoterm retenu (Etudes de cas et/ou comparatifs).
- Acquérir des outils pour bien choisir l'Incoterm®
- Utiliser des tableaux de répartition des frais et des risques selon les Incoterms® et schémas synthétiques
- Associer les Incoterms® et les preuves de livraison
- Distinguer les points critiques des Incoterms®
- Lister les Incoterms® à privilégier côté vendeur, côté acheteur
- Valider les critères de choix en tant que vendeur, en tant qu'acheteur : l'incidence des règles Incoterms® 2020 sur le prix de vente export et le prix de revient à l'achat

### Organiser le transport à l'international

- Définir le métier de transitaire : responsabilités, rôle et missions
- Comprendre des ratios poids/volume et de surcharges
- Maîtriser le vocabulaire technique (THC, ISPS, BAF, CAF, cotations transitaires, bordereau d'instruction transitaire ...)
- Choisir le transitaire
- Identifier les modes de transport : maritime, aérien, routier
- Valider la tarification, les calculs des poids volumétriques, la demande de cotation.
- Définir l'emballage et le conditionnement :



## Gérer les opérations à l'international

- Calculer les unités de charge, le nombre de conteneurs requis
- Evaluer les risques liés à l'emballage
- Rédiger les documents de transport :
- Rappeler les connaissements maritimes et autres documents
- Envoyer le bordereau d'instruction au transitaire
- Etablir la déclaration de la masse brute vérifiée (MBV)
- Valider les contrats de transport, BL, seawaybill, FCR FIATA, FBL FIATA, LTA, AWB - CMR CIM
- Contracter une assurance transport (ad valorem)
- Estimer les indemnités de transports (DTS)
- Agir en cas de litige.
- Valider des critères de choix du mode de transport (comparaisons/ cas pratiques).

### Respecter les procédures douanières

- Comprendre la nouvelle notion d'exportateur dans le Code des Douanes de l'Union
- Identifier pourquoi dédouaner
- Naviguer dans la base réglementaire
- Différencier les échanges intra-UE et extra-UE
- Appliquer les obligations déclaratives
- Comprendre la DEB et la DES dans l'Union Européenne
- Procéder à un dédouanement
- Réaliser les déclarations d'exportation, d'importation et de transit (EX, IM, CO, EU, T)
- Justifier les ventes en exonération de TVA
- Respecter la nouvelle notion d'exportateur dans le Code des Douanes de l'Union
- Déterminer le classement tarifaire des marchandises :
  - - structure - règles de classement - aides au classement
- Obtenir la validation douanière via le RTC
- Déterminer l'origine des marchandises
- Appliquer les règles d'origine non-préférentielle et préférentielle
- Conserver les justificatifs d'origine
- Définir le statut d'exportateur agréé (EA) versus le statut d'exportateur enregistré (EE) dans la base REX de ProDouane, l'aide de la Douane : le RCO et l'IMF
- Lister les documents relatifs à l'origine des marchandises
- Rédiger les attestations « bona fide » sur papier à entête
- Valider le certificat d'origine modèle communauté européenne, les certificats (EUR1 - ATR - EUR-MED) et la déclaration d'origine sur facture (DOF), le certificat d'importation SPG FORME A
- Déterminer les valeurs à déclarer en douane :
  - Valeur statistique, valeur en douane , valeur fiscale
- Lister les éléments taxables souvent oubliés... afin d'aider l'importateur à tout déclarer
- Contrôler les déclarations douanières
- Accéder à la réglementation douanière afférente aux marchandises
- Connaître les formalités à remplir et les mentions obligatoires sur facture
- Anticiper les droits et taxes à l'entrée en UE et à l'entrée dans les pays clients
- Identifier les différentes mesures du commerce extérieur
- Réaliser des économies grâce aux facilités douanières et fiscales



# Gérer les opérations à l'international

- Comprendre les régimes douaniers particuliers, les régimes de transit et autres facilités fiscales (carnet ATA)
- Découvrir comment éviter d'avancer la TVA à l'import
- Optimiser le dédouanement des marchandises
- S'orienter vers le nouveau dédouanement centralisé communautaire
- Identifier l'opérateur Economique Agréé (OEA).

## Sécuriser les paiements à l'international : le crédit documentaire et ses alternatives

- Sécuriser l'encaissement de ses ventes à l'étranger : revue des différentes techniques disponibles
- Appréhender les risques financiers dans un contexte géopolitique (risque politique, risque de change, risque pays, risque banque)
- Intégrer correctement la sécurisation du paiement dès la rédaction de l'offre ou du contrat commercial
- Appliquer des techniques à disposition (Crédit documentaire, lettre de crédit stand by, garanties de paiement...)
- Respecter le cadre juridique du crédit documentaire
- Se soumettre aux Règles et Usances Uniformes Publication n°600 de la Chambre de Commerce Internationale (RUU 600)
- Prendre connaissance des Pratiques Bancaires Internationales Standard, publication n°745 de la Chambre de Commerce Internationale (PBIS 745)
- Comprendre le fonctionnement du crédit documentaire
- Inventorier les activités et responsabilités des différents acteurs (exportateurs, banquiers, importateurs, transporteurs)
- Optimiser son choix du mode de réalisation du crédit documentaire : Paiement à vue, Paiement différé, Acceptation, négociation
- Situer le Crédit Documentaire à toutes les étapes du contrat commercial
- Suivre pas à pas la vie du Crédit Documentaire : ouverture, amendement, remise des documents en banque, paiements ...)
- Rédiger des documents pour voir comment éviter les irrégularités en identifiant les spécificités liées à l'établissement de chaque document (facture, document de transport, assurance...)
- Repérer les risques couverts
- Effectuer la remise des documents en banque
- Comprendre les étapes qui suivent la présentation des documents en banque
- Calculer le coût d'un crédit documentaire
- Connaître les crédits documentaires à particularités : Transférable, Back to Back, Revolving
- Identifier les alternatives au crédit documentaire : la lettre de Crédit Stand By (SBLC), intérêts spécifiques, face à face, Crédit Documentaire/SBLC
- Citer d'autres outils de sécurisation de paiement : garanties bancaires, assurance-crédit, Remise Documentaire ...

## Optimiser le traitement de la chaîne documentaire export


- Lister les documents à l'exportation
- Expliciter le déroulement de la chaîne documentaire et la liasse documentaire export
- Comprendre pourquoi les établir : les exigences liées aux pays exportateurs et importateur, la particularité du crédit documentaire, autres exigences produit, spécificité acheteur...)
- Gérer les documents liés à l'offre commerciale : les mentions, pourquoi et quand les envoyer
- Etablir la facture pro-forma
- Respecter les conditions générales de vente à l'exportation
- Valider la confirmation de commande
- Identifier les documents et les formalités liées aux expéditions définitives


## Gérer les opérations à l'international

- Etablir la facture commerciale avec les mentions spécifiques
- Rédiger la liste de colisage – bon de livraison « net de réserves »
- Remplir les documents douaniers (DAU "EX", licence d'exportation)
- Transmettre le Certificat d'Origine – coût et délai
- Obtenir les documents de circulation (EUR1, EURMED, ATR)
- Gérer les documents de transport (CMR, LTA, Bill Of Lading) : quand et pourquoi les transmettre, l'importance du bordereau d'instruction transitaire, le document d'assurance transport
- Utiliser les autres formulaires CERFA (morceaux choisis) : demandes, licences et déclarations
- Obtenir le certificat d'inspection, d'assurance, les certificats sanitaires et phytosanitaires
- Rédiger les documents relatifs au transport des matières dangereuses
- Identifier les procédures, coûts et délais à prendre en compte :
- Respecter les obligations en matière de visa : Factures Douanières -Factures Consulaires
- Se soumettre aux obligations en matière d'Inspection avant expédition.
- Utiliser des outils pour optimiser la gestion de la chaine documentaire :
- Lister différents outils et logiciels de traitement des commandes export
- Citer des outils de dématérialisation de la chaine documentaire avantages et contraintes (factures, documents de transport et d'assurance, CO et EUR1, bordereaux de cargaison, signature, visas électroniques et télé procédures, dématérialisation du CREDOC...)
- Organiser sa veille juridique :
- Identifier des sources d'informations pertinentes et fiables
- Lister des liens Internet vers des sites utiles

Constituer sa check list, sa synthèse, son lexique bilingue de la logistique internationale

### Dates & lieux

 26 mai, 02, 10, 11, 16, 17, 23, 30 juin et 01 juillet 2025

 Nantes / St-Herblain


€ 3960.00

 03, 04, 13, 14, 20, 21, 27 novembre, 01 et 02 décembre 2025

 La Roche sur Yon

€ 3960.00

 06, 07, 17, 18, 24, 25 novembre, 01, 08, 09 décembre 2025

 Nantes / St-Herblain

€ 3960.00

### Les points forts

# Gérer les opérations à l'international

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

## Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

**Équipe pédagogique** : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

**Méthodes** : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

## Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.