

# Les fondamentaux de l'export

2 jours (14h)

Ajouté le 22/12/2022 - Modifié le 16/10/2024

**À partir de 840€ NET**

Découvrez l'essentiel des méthodes et des règles pour gérer vos opérations commerciales à l'international !

## Objectifs

- Identifier les éléments pour traiter une commande export
- Identifier les risques inhérents à la logistique internationale
- Maîtriser les aspects douaniers, déclaratifs et fiscaux, pour optimiser sa trésorerie et éviter les contentieux
- Identifier les règles de recherche d'une nomenclature et déterminer l'origine d'un produit
- Calculer la valeur d'une marchandise et le montant des droits de douane
- Connaître les méthodes et outils pour sécuriser les paiements à l'international
- Réduire les impayés grâce à une prévention efficace des risques
- Mieux dialoguer avec les interlocuteurs

## Compétences visées

- Avoir une vision globale des étapes et des différents acteurs de la chaîne logistiques pour optimiser les flux, rentabiliser et pérenniser les opérations commerciales à l'international.
- Utiliser les bons outils pour mener à bien les opérations à l'international

## Public

Assistants commerciaux, export-import, achat ou approvisionneur à l'international ; gestionnaire de clientèle à l'export ; collaborateur des services administrations des ventes export ou achats internationaux

**Prérequis** : Aucun

**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'information : rendez-vous sur les pages de présentation de nos Centres 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.

## Programme

# Les fondamentaux de l'export

## La chaîne logistique du commerce international

- La chaîne logistique internationale étape par étape.
- Les interlocuteurs et les coûts,
- Les différents modes de transport : tarification, aspects techniques, vocabulaire et jargon
- Le chiffrage de l'exportation ou importation

## Les Incoterms : référentiel mondial des conditions de vente à l'international

- La notion de transfert de risque et répartition des responsabilités entre vendeur et acheteur
- Le choix de l'Incoterm le plus approprié
- Incoterms et incidences sur la gestion documentaire

## Les règles douanières et fiscales à l'international

- Choisir les procédures et les régimes douaniers les mieux adaptés aux besoins de l'activité
- Tirer parti des mesures de simplification douanière
- Particularités de la TVA à l'international et contrôle de la sortie fiscale de vos marchandises

## Le transport de matières dangereuses

Conventions de référence, documentation et étiquetage

## L'assurance de vos marchandises

- Les limites de responsabilité, différents types de contrats d'assurance et bons réflexes en cas d'avarie

## Utiliser un mode de paiement adapté à l'international

- Différents modes de paiement à l'international
- Remise documentaire et Crédoc : décortilage

## Maîtriser la chaîne documentaire

Constituer la liasse documentaire export : les documents de transport, les documents douaniers, les documents d'origine et autres documents : où les trouve-t-on ? comment les rédiger ? à quoi servent-ils ? combien coûtent-ils ?

## Le contrat de vente international : principales particularités


## Décrypter le jargon de l'import/export

# Les fondamentaux de l'export

## Dates & lieux

 27 et 28 février 2025

 Le Mans

 880.00

## Les points forts

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 et équipements

## 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.