

DOMAINE « COMMERCE INTERNATIONAL »



CONSULTEZ EN DETAIL LES PROGRAMMES



LES APPUIS A L'EXPORTATION

OBJECTIFS :

Connaître le rôle des différents institutionnels apportant un soutien à l'exportation.
Maîtriser les techniques d'aides à la prospection de ces marchés. Connaître les procédures utiles pour bénéficier des appuis nécessaires. Bâtir son plan de prospection.

PROGRAMME :

Présentation

- Le nouveau dispositif de soutien au commerce extérieur

Rôles et missions des principaux acteurs du commerce international

- Rôle institutionnel de « L'Équipe de France de l'Export »
- UBI France (BPI) et les missions économiques
- COFACE et les garanties publiques pour le compte de l'État
- OSEO (BPI) et le soutien à l'innovation et la croissance
- Les autres acteurs : Pacte PME International, Conseillers du Commerce Extérieur (CCE), Chambres de Commerce, organismes régionaux, structures bancaires d'appuis...

Maîtriser l'information pour prospecter ces marchés : clé de la réussite

- Les produits d'information et de veille
- Les appels d'offre à l'international
- Les « ratings » Pays et Entreprises

Connaître les procédures utiles pour bénéficier des appuis nécessaires

- Les Assurances COFACE : assurance prospection (AP), assurance préfinancement, assurance garantie caution risque exportateur, assurance change, assurance investissement...
- Les différentes formes de SIDEX et le Label France d'UBI France
- Le FASEP Garantie et le FASEP Études
- Le Prêt pour l'Export (PPE) d'OSEO

Utiliser les soutiens à la gestion des ressources humaines pour aborder les marchés étrangers

- Le Volontariat International en Entreprise (VIE)
- Le Crédit d'Impôt Export

Bâtir son plan de prospection.

- Ciblage, potentiel de marché, positionnement de l'entreprise
- Repérage des appuis financiers, commerciaux, institutionnels, mobilisables, adaptés à son projet de développement export

Public : Collaborateurs souhaitant connaître les dispositifs d'aide et d'accompagnement des entreprises à l'exportation

Pré requis : aucun

Modalités pédagogiques :

Brefs exposés suivis d'études de cas et d'exemples appropriés. Pédagogie interactive.

Moyen d'encadrement :

L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation :

Mise en situation

Validation :

Certificat de réalisation et attestation des acquis

ORGANISATION

Durée : 1 jour

Conditions tarifaires : nous contacter ou consultable : <https://www.facmetiers91.fr/formation-continue/les-formations/>

Lieu : FDME

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalités d'accès : pré-inscription

→ 01 60 79 74 21

→ formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITE

aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles, contactez le référent handicap : mission.handicap@fdme91.fr

*des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé

ADMINISTRATION DES VENTES EXPORT

OBJECTIFS :

Acquérir les connaissances techniques pour vendre à l'international, de la proposition à son règlement : rédiger l'offre et le contrat, connaître et appliquer les Incoterms, appliquer les règles de TVA, établir les documents à l'export, être en conformité avec les règles douanières, maîtriser les relations avec les acteurs, maîtriser les techniques de paiement, gérer les litiges

PROGRAMME :

Rappels économiques à l'heure de la mondialisation

- L'économie mondiale et les échanges internationaux
- Les zones économiques d'échanges
- L'Union Européenne et les échanges intracommunautaires

L'offre et le contrat

- La rédaction d'une offre à l'export
- Les contrats et les droits en usage à l'international
- La gestion du contrat et de ses clauses

Connaître et appliquer les Incoterms

- Leur usage, ce qu'ils règlent et ce qu'ils ne règlent pas

Connaître et appliquer les règles de TVA

- Principes et fonctionnement
- La déclaration CA3

Etablir les documents à l'export

- La facture, la liste de colisage
- Les documents de transport, le DAU et la DEB

Etre en conformité avec les règles douanières

- Les données essentielles pour la douane (espèce, origine, valeur, régime)
- Le DAU (EX1, IM4...)
- La DEB

Maîtriser les relations avec les autres acteurs

- Les transporteurs
- Les transitaires
- Le client

Maîtriser les techniques de paiement

- Les remises documentaires (l'encaissement)
- Les crédits documentaires (crédoc)
- Les crédits spéciaux

Gérer les litiges

- Eviter les litiges les plus courants
- L'analyse à mener
- Les solutions possibles, les recours

Public : Commerciaux et assistants commerciaux devant gérer des ventes internationales.

Pré requis : aucun

Modalités pédagogiques :

Brefs exposés suivis d'études de cas et d'exemples appropriés. Les stagiaires utilisent Internet pour apprendre à trouver les données dont ils auront besoin

Moyen d'encadrement :

L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation :

Mise en situation

Validation :

Certificat de réalisation et attestation des acquis

ORGANISATION

Durée : 3 jours

Conditions tarifaires : nous contacter ou consultable : <https://www.facmetiers91.fr/formation-continue/les-formations/>

Lieu : FDME

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalités d'accès : pré-inscription

→ 01 60 79 74 21

→ formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITE

aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles, contactez le référent handicap : mission.handicap@fdme91.fr

*des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé

CONNAITRE ET APPLIQUER LES REGLES INCOTERMS

OBJECTIFS :

Acquérir les connaissances techniques pour mener à bien une vente à l'international, de la proposition à son règlement par l'usage de la norme internationale des conditions de livraison : maîtriser et appliquer les Incoterms 2020, connaître les Incoterms et leurs incidences logistiques, documentaires et fiscales et agir en conformité

PROGRAMME :

Définition et rôle des Incoterms

- L'expédition, le transport et la livraison
- Le dédouanement
- Le partage des coûts et des obligations vendeur / acheteur
- Le transfert des risques à l'international
- Les assurances nécessaires

Le rôle des Incoterms dans la transaction commerciale internationale

- Transfert de propriété et transfert des risques
- Les points clés du contrat de vente impactés par le choix de l'Incoterm

Maîtriser et appliquer les Incoterms 2020

- Généralités
- Les principales évolutions et leurs impacts par rapport aux Incoterms 2000 et 2010
- Les Incoterms maritimes et les Incoterms multimodaux
- Calculer le prix final selon l'Incoterm choisi
- Choix de l'Incoterm et grille de décision CIMA
- Les particularités américaines (les « Revised American Foreign Trade Définitions » et les « Universal Commercial Code »)

Connaître les Incoterms et leurs incidences logistiques, documentaires et fiscales et agir en conformité

- Choix de l'Incoterm selon le mode de transport
- Les documents à fournir selon l'Incoterm choisi
- Incoterms et moyens de paiement
- Incoterms et crédit documentaire
- La responsabilité fiscale de l'exportateur ou de l'importateur suivant l'Incoterm choisi



Public : Commerciaux et assistants commerciaux devant gérer des ventes internationales

Pré requis : aucun

Modalités pédagogiques : Apports théoriques suivis d'études de cas et d'exemples appropriés.

Moyen d'encadrement : L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation : Mise en situation

Validation :
~ Certificat de réalisation et attestation des acquis
~ CCE (en option) nous contacter

Modalités d'obtention de la certification : épreuve écrite ou constitution d'un portefeuille de preuves

 CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

ORGANISATION

Durée : 1 jour

Conditions tarifaires : nous contacter ou consultable : <https://www.facmetiers91.fr/formation-continue/les-formations/>

Lieu : FDME

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalités d'accès : pré-inscription
→ 01 60 79 74 21
→ formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITE

aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles, contactez le référent handicap : mission.handicap@fdme91.fr

*des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé

CONTRATS INTERNATIONAUX : NEGOCIER ET REDIGER EFFICACEMENT LES CLAUSES ESSENTIELLES

OBJECTIFS :

Acquérir les bases du droit à l'international afin de sécuriser la partie juridique des opérations internationales, repérer, négocier et rédiger les clauses essentielles des contrats internationaux, réussir la négociation en s'adaptant à des cultures variées pour prévenir et gérer les difficultés d'exécution

PROGRAMME :

L'approche juridique des activités internationales

- Les grandes familles de droit et les systèmes juridiques dans le monde

Comprendre les enjeux des contrats internationaux

- Comprendre l'architecture du contrat international privé
- Identifier les risques liés au caractère international des contrats
- Maîtriser les règles du commerce international
- Établir la typologie des contrats internationaux complexes

Repérer, négocier et rédiger les clauses essentielles des contrats internationaux

- Choisir la loi applicable au contrat
- Choisir la juridiction compétente en cas de survenance d'un contentieux
- Lister les avantages et les inconvénients d'un recours à l'arbitrage international pour chaque contrat
- Prévoir des clauses de prévention et de règlement des litiges
- Anticiper la mauvaise exécution ou l'inexécution du contrat international
- Prévoir des clauses d'imprévision ou de "hardship"
- Prévoir des clauses de variation des règles fiscales, des clauses "chapeaux"

Réussir la négociation en s'adaptant à des cultures variées

- Maîtriser les bases d'une bonne négociation contractuelle sur le fond et la forme
- Connaître les us et coutumes des différents pays en matière de négociation (pays anglo-saxons, pays latins, Chine, Japon, ...)
- Gérer un conflit éloigné de la France
- Jeux de rôle : négocier, argumenter, défendre son point de vue, faire des concessions, parvenir à son objectif

Négocier des contrats en anglais

- Connaître les termes anglais essentiels en droit des contrats.
- Maîtriser les outils de traduction



Public : Commerciaux et assistants commerciaux devant gérer des ventes à l'international. Responsables et commerciaux export, responsables ADV export, acheteurs à l'international. Dirigeants, créateurs d'entreprise d'import-export. Toute personne non-juriste amenée à négocier et/ou suivre les contrats à l'international émis par sa société

Pré requis : Maîtriser les fondamentaux du commerce international et les règles Incoterms® 2020 ; la maîtrise de la lecture et de l'écriture en anglais est souhaitable

Modalités pédagogiques :

Apports théoriques suivis d'études de cas et d'exemples appropriés.

Moyen d'encadrement :

L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation :

Mise en situation

Validation :

~ Certificat de réalisation et attestation des acquis

~ CCE (en option) nous contacter

Modalités d'obtention de la certification :

épreuve écrite ou constitution d'un portefeuille de preuves

 CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

ORGANISATION

Durée : 3 jours

Conditions tarifaires : nous contacter ou consultable : <https://www.facmetiers91.fr/formation-continue/les-formations/>

Lieu : FDME

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalités d'accès : pré-inscription

→ 01 60 79 74 21

→ formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITE

aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles, contactez le référent handicap : mission.handicap@fdme91.fr

*des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé

MAITRISER LA CHAÎNE DOCUMENTAIRE EXPORT

OBJECTIFS :

Identifier les exigences documentaires, les formalités, procédures, à l'export et compléter les documents en tenant compte des délais et des coûts, contrôler la régularité des documents produits par les prestataires.

A l'issue du stage, l'apprenant sera capable de proposer et mettre en place dans son organisation des outils, procédures et dématérialisations possibles avec les autres services et acteurs concernés par les opérations export (achat, production, informatique, comptabilité, douane, CCI, commissionnaires de transport) pour optimiser le traitement des opérations à l'international

PROGRAMME :

Etablir des documents à l'exportation

- Les exigences liées aux pays exportateurs
- Les exigences liées aux pays importateurs
- La particularité du crédit documentaire
- Les autres exigences (produit, spécificité acheteur...)

Gérer les documents liés à l'offre commerciale

- Les conditions générales de vente à l'exportation
- La confirmation de commande

Identifier les documents liés à l'exportation

- La facture commerciale et les mentions spécifiques
- La facture pro-forma
- Les documents douaniers
 - Le document du contrôle du commerce extérieur
 - La déclaration d'exportation
 - L'ATR
 - Le Certificat d'Origine
 - L'EUR1 et L'EURMED
- Les documents liés au transport
 - La liste de colisage / packing list
 - La lettre d'instruction au transitaire
- Les titres de transport : Bill Of Lading, LTA, CMR
- L'assurance transport
- Les autres documents
- Les exportations temporaires – le carnet ATA

Connaître les procédures

- Les obligations en matière de visa (mécanismes, coûts et délais)
- Les obligations en matière d'inspection avant embarquement (mécanismes, coûts et délais)

Trouver les sources d'information pertinentes



Public : Assistants et collaborateurs des services ADV, commercial, comptable, logistique et export. Responsables ADV, qualité, administratif et financier

Pré requis : Maîtriser les règles Incoterms® 2020

Modalités pédagogiques : Alternance d'apports théoriques, pratiques et méthodologiques

Moyen d'encadrement : L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation : Mise en situation

Validation :
~ Certificat de réalisation et attestation des acquis
~ CCE (en option) nous contacter

Modalités d'obtention de la certification : épreuve écrite ou constitution d'un portefeuille de preuves

 CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

ORGANISATION

Durée : 3 jours

Conditions tarifaires : nous contacter ou consultable : <https://www.facmetiers91.fr/formation-continue/les-formations/>

Lieu : FDME

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalités d'accès : pré-inscription
→ 01 60 79 74 21
→ formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITE

aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles, contactez le référent handicap : mission.handicap@fdme91.fr

*des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé

SECURISER LES OPERATIONS DOUANIERES

OBJECTIFS :

Connaître le rôle de la douane, maîtriser les obligations déclaratives, optimiser le dédouanement en étant au fait de l'actualité, maîtriser les opérations de douane à l'export et à l'import

PROGRAMME :

Cerner le cadre portant sur l'organisation et le traitement douanier des échanges

- Réglementations internationales : GATT/OMC, OMD (réglementation SH et programme SAFE)
- Incoterms 2020, aspects fiscaux et douaniers
- Environnement européen : statut OEA et ses impacts (ICS/ECS), zones de libre-échange et particularités de l'UE (TEC), accords de l'UE et ses implications (EUR1, ATR), Brexit
- Cadre français : question de la facture HT et documents de douane émis en France (DAU - DEB/DES et déclarations TVA CA3)

Connaître et appliquer les éléments importants de la déclaration de douane

- Identifier l'espèce tarifaire : SH, NC8, TARIC, RTC
- Définir l'origine des procédures : quels impacts ? le RCO et le statut EA
- Se renseigner sur les droits et taxes à destination
- Connaître les documents requis à l'export selon les pays de l'entreprise

Optimiser les régimes particuliers

- Régime des retours
- Cas spécifiques : opérations triangulaires

Maîtriser les opérations de douane à l'export et à l'import

- Gestion des sorties du territoire communautaire : ECS Sortie et le contrôle du DAU - l'archivage en cas de contrôle douane
- Repérer les différents régimes douaniers
- Identifier le rôle des documents de transport et les mentions sur le fret payé ou non
- Cerner l'impact de l'Incoterm pour le calcul des droits de douane à l'import
- Contrôler les déclarations douane émises par les représentants en douane



Public : Toute personne des services export ou de l'administration des ventes.

Pré requis : Maîtriser les fondamentaux du commerce international et les règles Incoterms® 2020

Modalités pédagogiques :
Exposés suivis d'études de cas et d'exemples appropriés.

Moyen d'encadrement :
L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation :
Mise en situation

Validation :
~ Certificat de réalisation et attestation des acquis
~ CCE (en option) nous contacter

Modalités d'obtention de la certification : épreuve écrite ou constitution d'un portefeuille de preuves

 CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

ORGANISATION

Durée : 2 jours

Conditions tarifaires : nous contacter ou consultable : <https://www.facmetiers91.fr/formation-continue/les-formations/>

Lieu : FDME

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalités d'accès : pré-inscription
→ 01 60 79 74 21
→ formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITE

aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles, contactez le référent handicap : mission.handicap@fdme91.fr

*des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé

LES ECHANGES DANS L'UE ET LEUR REGLEMENTATION

OBJECTIFS :

Connaître la réglementation des acquisitions ou livraisons en Europe. Organiser le flux d'informations internes pour faciliter le suivi des échanges. Savoir remplir les documents relatifs aux échanges intracommunautaires

PROGRAMME :

Rappel sur l'économie mondiale actuelle

- L'organisation mondiale des échanges
- Les organisations internationales (OMC) et les zones économiques d'échanges

Connaître la réglementation des acquisitions ou livraisons au sein de l'Union Européenne

- Structure et organisation de l'Union Européenne
- Rappel des formalités douanières
- La juridiction européenne des échanges et l'acte unique de 1993
- Les obligations de déclarations des entreprises en matière douanière et fiscale
- Les CA3, CA4 et CA12
- La déclaration d'échanges de biens (DEB)
- Le commerce triangulaire entre 3 assujettis à la TVA

L'entreprise et l'Europe : organiser le flux d'informations internes pour faciliter le suivi des échanges, savoir remplir les documents relatifs aux échanges intracommunautaires

- L'organisation des entreprises pour remplir leurs obligations administratives
- Les flux d'informations nécessaires et leur gestion
- Les litiges
- Le rôle des transporteurs
- Les cas particuliers impliquant un acteur non européen
- Les régimes de perfectionnement, les réparations et les pièces de rechange

Public : Responsables et collaborateurs des services administration des ventes ou des achats en Europe. Comptables responsables des déclarations d'échanges de biens et des déclarations CA3

Pré requis : aucun

Modalités pédagogiques :

Brefs exposés suivis d'études de cas et d'exemples appropriés

Moyen d'encadrement :

L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation :

Mise en situation

Validation :

Certificat de réalisation et attestation des acquis

ORGANISATION

Durée : 2 jours

Conditions tarifaires : nous contacter ou consultable : <https://www.facmetiers91.fr/formation-continue/les-formations/>

Lieu : FDME

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalités d'accès : pré-inscription

→ 01 60 79 74 21

→ formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITE

aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles, contactez le référent handicap : mission.handicap@fdme91.fr

*des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé