

INITIATION À L'EXPORT ET AU COMMERCE INTERNATIONAL



VENUS CONSULTING

OBJECTIFS VISÉS

- Assurer la bonne réalisation de ses opérations export en maîtrisant la terminologie du commerce international
- Dédouaner ses marchandises selon les exigences réglementaires
- Sécuriser ses paiements avec la technique de paiement adéquate

PUBLIC

Dirigeant d'entreprise
 Directeur du développement
 Responsable et assistant import
 Responsable logistique

PRÉREQUIS

Il est recommandé d'avoir suivi la formation développer l'exportation dans une entreprise : établir un diagnostic export pour suivre la formation export : débiter dans le commerce à l'international

FORMATEURS)

Cette formation est animée par un professionnel formateur expert de Venus Consulting.

PROGRAMME

1 - INTRODUCTION À LA FORMATION EXPORT : RAPPELS POUR DÉBUTER L'EXPORT À L'INTERNATIONAL

- Appréhender l'export et les leviers de croissance d'une entreprise
- Retour sur les différents types d'internationalisation
- Déterminer les enjeux économiques, fiscaux et déclaratifs de l'export
- Saisir la différence entre les opérations intra et extra-communautaires

2 - COMPRENDRE ET MAÎTRISER LES INCOTERMS 2020 POUR SES EXPORTATIONS

- Déterminer/comprendre la fonction des Incoterms
- Assimiler les règles des incoterms : le transfert de risques
- Assimiler les règles des incoterms : le partage des frais
- Assimiler les règles des incoterms : les obligations documentaires
- Retour sur les quatre groupes des Incoterms : E, F, C et D
- Retour sur les Incoterms de vente départ/ vente arrivée
- Les Incoterms multimodaux et les Incoterms maritimes : quand les utiliser ?
- Calcul d'une opération de transport selon les 11 Incoterms 2020
- Quel Incoterm choisir à l'export ?
- Etude de cas : Calcul d'une opération de transport selon les Incoterms 2020

3 - PRÉSENTER UNE OFFRE EXPORT EFFICACE À L'INTERNATIONAL : LES CLÉS À MAÎTRISER

- Revue des principales sources d'informations et d'aides à l'export
- Rédiger ses Conditions générales de ventes (CGVE) : revue des rubriques et des clauses, conseils de rédaction...
- Négocier l'application des CGVE et gérer les éventuels conflits avec les CGAI du client.
- Etablir son offre export en fonction de l'Incoterm retenu et la rédiger.
- Emettre une facture pro-forma
- Etude de cas : rédaction d'une offre export, Etude d'une facture pro-forma, revue de CGVE.

INITIATION À L'EXPORT ET AU COMMERCE INTERNATIONAL**PROGRAMME****4 - MANAGER LA CHAÎNE LOGISTIQUE ET DOCUMENTAIRE POUR ORGANISER VOS EXPORTATIONS**

- Sélectionner un prestataire, pour quelles opérations ? Où les trouver ? Les sources d'informations
- Effectuer une demande de cotation, déchiffrer l'offre de prix
- Quels postes sont négociables ?
- Rédaction d'une demande de cotation en aérien, maritime et route, Décryptage d'une offre de prix, revue des acronymes utilisés.

5 - PRÉPARER ET RÉDIGER LES DOCUMENTS NÉCESSAIRE À L'EXPORTATION

- Rédiger la facture commerciale conformément à la réglementation française et européennes : conseils de rédaction, mentions obligatoires, mentions conseillées.
- Rédiger la packing-list ou liste de colisage et la note de poids.
- Quid des autres documents : certificats d'origine, certificats de circulation...Lesquels sont nécessaires ? Leur rôle ? Qui doit les viser ?
- Réserver la prestation de transport : les instructions ou booking. Conseils de rédaction.
- Récupérer les documents de transport et de douane : Pourquoi ? Qu'en faire ?
- Optimiser la conduite en douane pour éviter les blocages
- Etude d'une facture commerciale, d'une packing-list et d'une note de poids : conseils de rédaction.
- Revue des certificats de circulation et d'origine.

6 - GARANTIR LA BONNE FIN DU PAIEMENT D'UNE ACTIVITÉ D'EXPORTATION

- L'ouverture du compte client, identifier le rôle de la COFACE
- Appréhender les instruments de paiement et leurs limites : chèque, effets de commerce, virement.
- Prise de connaissance des techniques de paiement sans intervention bancaire : paiement d'avance, paiement contre facture
- Présentation, Intervenants, avantages, limites.
- Connaître les techniques avec intervention bancaire : Remise documentaire, crédit documentaire, lettre de crédit stand-by
- Présentation, terminologie, ouverture, Intervenants, rôles des banques, avantages, limites, contraintes, conseils...
- Maîtriser l'affacturage et l'Assurance-crédit : Présentation, intervenants, mise en place, terminologie...

7 - SATISFAIRE AUX OBLIGATIONS DÉCLARATIVES ET FISCALES

- Connaître le mécanisme de la TVA au sein de l'UE.
- Appréhender la DEB (déclaration d'échange de biens) pour les opérations intra-communautaires.
- Connaître le mécanisme de la TVA hors de l'UE
- Maîtriser les informations fondamentales à maîtriser lors des opérations de douane : L'origine-La valeur- L'espèce tarifaire.
- Connaître les documents à conserver. Pourquoi ?

PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM..
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin de formation
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation