

# 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