

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

Tarif : à partir de 1400 €

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

PRÉREQUIS Il est recommandé d'avoir débuter dans le commerce à l'international

FORMATEURS Cette formation est animée par un 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.

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.

INITIATION À L'EXPORT ET AU COMMERCE INTERNATIONAL



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 ?

MODALITÉ D'ACCÈS : Les inscriptions se font par mail à conseiller@venusconsulting.fr ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance. Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (conseiller@venusconsulting.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

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