

Programme

Maîtriser les fondamentaux du commerce international pour mieux réussir ses opérations d'import-export

Résumé

Une opération d'import-export nécessite une déclaration en douane. A partir de là, en découle une série de formulaires à produire et à archiver. Connaître les fondamentaux du commerce international, c'est maîtriser un langage, un processus, un réseau de partenaires et des obligations qui engagent son entreprise.

Objectifs

- Maîtriser les enjeux juridiques d'une opération de commerce international (import ou export).
- S'organiser en interne pour se couvrir des risques douaniers et fiscaux.
- Mettre en œuvre une administration efficace avant et après les opérations d'import-export

Programme

1. La chaîne logistique à l'international

Identifier les acteurs, risques et enjeux d'un échange
Suivre une opération d'import-export, le statut de la marchandise

Quiz : reconnaître les différentes étapes d'une opération

2. S'organiser pour bien gérer les opérations import et export

Identifier les sources d'informations
Comprendre les grandes règles internationales ayant un impact sur les échanges

Mise en situation : trouver les informations pertinentes pour chaque cas

3. Comprendre les échanges intracommunautaires

Identifier la territorialité des échanges
Différencier l'Union Douanière du Marché unique : notions douanière et fiscale (TFS, principe de TVA intracommunautaire)

Décrypter la base juridique commune : le CDU

Mise en situation : selon les exemples, trouver le statut douanier et fiscal de chaque territoire de l'UE

Durée

1 JOUR

Pré-requis

Aucun prérequis nécessaire pour suivre cette formation.

Public

Responsables de zones, commerciaux et assistants export, acheteurs, services achats, ADV et logistique. Dirigeants ou créateurs d'entreprise se développant à l'international

Intervenant

Florence BLANCHIER (fiche CV)
Consultante formatrice IMPORT-EXPORT

4. Préparer ses opérations de vente ou d'achat

Distinguer les ventes intra-UE et extra-UE

Connaître les obligations déclaratives et les numéros identifiants

Justifier ses ventes HT

Récapituler les obligations déclaratives en fonction de l'opération sur 3 plans : contractuel, douanier, fiscal

Mise en situation : réaliser des dossiers achats et ventes sur différents cas

5. Répertorier les différents éléments de la liasse documentaire

La facture commerciale

La déclaration en douane ou la réponse à l'enquête statistique et fiscale

La liste de colisage

Les documents de transport

Les obligations de marquage ou certificats de conformité, les licences

Archiver ses liasses

Quiz : vrai, faux

Mise en situation : réaliser une check-list pour préparer sa liasse documentaire et organiser l'archivage

Tarif interentreprise : 490 € H.T. par participant à partir de 2 inscrits. Formule **Uno** : 980 € H.T.

Intra, sur mesure : nous consulter

Moyens pédagogiques

Formation interactive avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Une pédagogie basée sur de nombreux exemples concrets et des partages d'expériences.

Nombre limité de participants (8) pour approfondir les pratiques et répondre aux questions individuelles

Travail de mise en œuvre sur le cas de l'entreprise ou projet du stagiaire

Moyens techniques :

Salles de formation équipées pour une pédagogie active. Suivi de l'exécution et appréciation des résultats.

Option : formation synchrone (en direct) 100 % à distance. Conditions : avoir un matériel informatique muni d'un micro et d'une caméra. Un débit suffisant est indispensable.

Suggestions pour compléter vos basiques :

- Maîtriser les règles Incoterms 2020 de l'ICC pour mieux négocier
- Améliorer ses opérations de dédouanement (la douane vue de l'entreprise)
- Acheter une prestation de transport international

Pourquoi venir chez nous ?

- Nous réalisons auprès de chaque participant un audit de positionnement pour vérifier la cohérence du projet et de la formation sélectionnée
- Nous offrons un tutorat afin de vérifier que les connaissances ont été mises en application



- Nous envoyons un bilan formateur aux partenaires financeurs sur simple demande

Modalités de paiements

- Formation 100 % distance : paiement à la commande
- Formation en présentiel :
 - Paiement par l'entreprise : 10 jours nets, date de facture.
 - Paiement par l'OPCO, contacter Florence au 06 62 34 25 42
formation.blanchierconsulting@gmail.com ou formulaire joint

Vous souhaitez être recontacté, formulaire

Pour aller plus loin

Strat&CI en collaboration avec Blanchier Consulting propose un accompagnement personnalisé de votre projet à l'international par la biais de 3 niveaux [d'abonnement](#) ou sur-mesure à votre convenance. Parlons-en (lien vers formulaire)