

Commerce International | Interculturel

LES FONDAMENTAUX DU COMMERCE INTERNATIONAL



En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour intégrer les différents aspects du commerce international sur le plan logistique, financier et administratif. L'optimisation des flux, la rentabilité et la pérennisation des opérations commerciales internationales passent nécessairement par une

bonne connaissance des différents acteurs de la chaîne logistique. La maîtrise des normes internationales, les incoterms, est indispensable à la sécurisation des flux et à une répartition équilibrée des frais et des risques entre le vendeur et l'acheteur.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation règles Incoterms 2020.](#)
- [Formation transport et logistique à l'international.](#)
- [Formation droit des contrats internationaux.](#)
- [Formation négociations à l'international.](#)
- [Formation sur l'origine des marchandises.](#)

Code RNCP / RS

NA

Référence

CIIN-0000-FCIN-01



Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Maîtriser les fondamentaux en matière de commerce international (import ou export) sur le plan logistique, financier et administratif.
- Intégrer les outils nécessaires pour mener à bien une opération commerciale internationale.
- Assimiler les règles Incoterms® 2020 afin de choisir l'incoterm la plus adaptée.
- Identifier les risques et déployer les moyens adaptés pour sécuriser ses transactions à l'international.
- Être un interlocuteur préparé face aux différents acteurs de la chaîne internationale (douaniers, transitaires, banques, clients, fournisseurs).

Cette formation en commerce international pour adultes aborde entre autres la logistique internationale, les incoterms 2020 et la sécurisation des transactions. Elle est conçue pour optimiser les flux et réduire les risques financiers à l'international. Avec un focus sur la réglementation douanière et les normes internationales, les participants développent leurs compétences sur les outils et aspects administratifs et financiers des opérations internationales. Offrant un apprentissage pratique, cette formation continue en commerce international s'adresse particulièrement aux adultes en reconversion ou en quête d'expertise dans l'import-export.



Programme

Choisir la règle Incoterms® 2020 la plus adaptée à l'opération réalisée

Les Incoterms® : rôle et impacts pour le commerce international

Analyse détaillée des 11 Incoterms® 2020 et innovation de la dernière version

Conséquences du choix de l'incoterm® sur l'exécution de la commande client et fournisseur

Repérer les répercussions sur les différents contrats et leurs incidences sur le prix de vente Export et le coût global d'acquisition

Limites des incoterms ® : comprendre que les incoterms® ne règlent pas tout

Mises en situation côté vendeur et acheteur

Organiser l'acheminement des marchandises à l'international

Les critères de choix des modes de transport

Les différents opérateurs de transport

Le cadre juridique global des transports routier, maritime et aérien

Les documents de transport

L'assurance transport

Intégrer les aspects douaniers pour mener à bien les opérations internationales

Distinguer les différents types d'opérations commerciales

Appréhender les principales procédures de dédouanement et les formalités de sécurisation des marchandises

Repérer les éléments clés de la déclaration de douane à l'export / à l'import : code douanier, origine, valeurs

Connaître les solutions pour optimiser sa trésorerie : ex l'autoliquidation de la TVA à l'importation

Connaître les principaux régimes douaniers existants

Minimiser les sources de litiges avec la douane en s'appuyant sur les principales sources d'informations douanières

Connaître vos principales obligations lors d'échanges intracommunautaires : la DEB / la DES

Repérer le régime fiscal applicable à ses opérations commerciales

Identifier et gérer les risques financiers à l'international

Connaître les différents instruments et techniques de paiement : virements, effets de commerce, assurance-crédit, remise documentaire, crédit documentaire, lettre

de crédit stand-by

Identifier les usages des pays : mécanismes, acteurs, coûts, avantages et inconvénients, adaptation des techniques aux clients fournisseurs



Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.