

CYCLE DE PERFECTIONNEMENT

PRATIQUER L'EXPORT



Partir à l'international est soumise à des règles. Cette formation s'adresse aux personnes qui pratiquent déjà l'exportation / l'importation et qui souhaitent disposer des connaissances & outils indispensables pour mener au mieux leurs opérations d'achats et de ventes à l'international.

🕒 **2 jours**

💰 **680€ / personne**

net de taxes. Formation sur mesure (tarif de groupe), nous contacter.

Objectif

Identifier les marchés porteurs, se faire accompagner. Connaître et mettre en œuvre les règles du commerce international pour agir dans le respect de ses obligations, dans un souci d'efficacité tout en préservant les intérêts de l'entreprise et de son client.

Votre formatrice



Consultante et formatrice en commerce international, Sophie SCHWOBTHALER accompagne depuis 1995 de nombreuses entreprises de toutes tailles ou activités à l'international : elle met à leur disposition les outils, le savoir-faire et les conseils qui correspondent à leurs besoins.

Programme

Développement a l'international

Les conditions d'une exportation réussie (organiser son service export). Identifier les marchés et se faire accompagner (le dispositif français à l'exportation).

Les informations sur les marchés de destination : l'utilisation de « Market Access Data Base ».

Le choix d'une présence à l'international : entre export en simple sortie et maîtrise partielle ou complète de la distribution du produit.

Illustration par un cas de développement export (recherche d'informations & diagnostic externe).

Gérer son offre a l'international

Le calcul du prix export, l'offre de prix, les conditions de la vente, le contrat commercial.

Les conditions de livraison & le choix du meilleur Incoterm®*.

Mise à plat du schéma logistique & des coûts induits.

La chaîne documentaire associée à l'incoterm et / ou à la demande du client.

La chaîne documentaire associée à la garantie de paiement.

Illustration du coût export en intégrant l'ensemble des frais et en tenant compte des obligations réglementaires pour le client à destination.

Illustration d'une offre de prix accompagnée de ses Conditions de vente.

Prévoir & garantir les risques

Identifier les risques : commerciaux, pays, de fabrication, liés à l'expédition.

Les garanties de paiement : du contre-remboursement au Crédit documentaire.

Les assurances : fonctionnement des assurances crédit.

L'assurance prospection.

Suite page suivante

🕒 **2 jours**🏠 **680€ / personne**

net de taxes. Formation sur mesure
(tarif de groupe), nous contacter.

Le choix entre techniques et/ou produit d'assurance.

Illustration de la gestion d'un Crédit documentaire.

Illustration d'un projet de salon à l'international.

Organiser son transport

Choisir entre transporteur & prestataires (commissionnaire / transitaire).

Estimer le schéma logistique complet, les coûts induits, les risques
vendeur / acheteur.

Obtenir les bonnes informations / donner les bonnes consignes.

Gérer son expédition (déclaration au transport).

Soutenir son client en cas d'avarie à destination.

Gérer un dossier assurance « marchandises transportées ».

Illustration d'une recherche transport, d'un schéma logistique, d'une demande de
transport, d'une comparaison de prix entre transitaires.

Illustration d'un litige constaté à destination : litige transport ou litige commercial ;
quelle attitude adopter ?

Répondre aux obligations déclaratives

Les conditions d'une vente en exonération de TVA à l'international.

Le contrôle de l'identifiant intra stat de son client pour la DEB.

Les preuves à l'exportation (EAD, DDU ou titre de transport international).

Les obligations douanières : informations à fournir, modalités, procédure.

La définition du code douanier du produit (TARIC)

La définition de l'origine du produit.

Le choix du régime douanier adapté.

L'exportation temporaire et le Carnet ATA.

Les avantages des régimes économiques.

Le Certificat d'Origine, l'EUR & l'ATR : « quand, qui, comment, pourquoi ».

L'obtention du Statut d'Exportateur Agréé.

Visas et légalisations à l'international.

L'estimation du cout complet import pour le client à destination.

Illustration : recherche TARIC et Market Access Data Base pour l'estimation du
coût complet import.

Illustration : définition de la chaîne documentaire import à transmettre au client et
son coût.

Illustration : le CO / GEFI.

Illustration : le Carnet ATA / GEFI.

Suite page suivante

🕒 **2 jours**

🏠 **680€ / personne**

net de taxes. Formation sur mesure (tarif de groupe), nous contacter.

La chaîne documentaire export

Les documents émis par l'entreprise

- Les factures à l'export : rédaction, formalisme & mentions obligatoires.
- Facture commerciale, facture PROFORMA, facture douanière.
- La liste de colisage : informations à reporter, utilité d'une liste de colisage.

Les documents émis par les commissionnaires/ transitaires/transporteurs

- Les documents requis dans le cadre des ventes en F, C ou D au niveau transport & assurance.

Les documents transmis au client.

Les documents qui accompagnent l'expédition.

Illustration : de l'offre de prix à la facture export.

Illustration : Contrôle d'un DRAFT maritime avant établissement du BL.

* Incoterms® est une marque déposée de la Chambre de Commerce Internationale