

## IMPORT – EXPORT

### **Les fondamentaux de l'export**

Ce qu'il faut savoir avant de vous lancer

#### **Objectif :**

Analyser et prendre en compte dans la vente et la gestion d'un projet les contraintes liées :

- au contrat commercial
- à la logistique export
- aux conditions de paiement - à la fiscalité et à la douane.

#### **Participants et pré-requis :** 12 personnes max.

Toute personne amenée à travailler à l'export et qui a besoin d'en appréhender les contraintes spécifiques.

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Nous contacter pour toute demande d'adaptation.

*Pré-requis :* Niveau d'anglais basique, suffisant pour lire des documents export simples.

#### **Méthode pédagogique :**

Formation en présentiel avec un formateur.

Notre formatrice, Ingénieur HEI et titulaire du CCE Formateur en entreprise, s'appuie sur une expérience professionnelle de 17 années dans l'export industriel.

Cette formation repose sur la transmission d'apports théoriques, des échanges participatifs pour construire le savoir à partir des participants (travaux de groupe, quiz, brainstorming...), des jeux.

Utilisation de diaporama, vidéos, et remise d'un support stagiaire.

#### **Evaluation :**

Les acquis seront évalués par un QCM en fin de formation.

#### **Durée :**

3 jours soit 21 heures.

Délais d'accès : de 7 jours à 3 mois selon le mode de financement.

#### **Programme :**

##### **1. Contrat commercial :**

- composantes essentielles et aspects juridiques majeurs
- incoterms, définition et impact

##### **2. Logistique internationale :**

- moyens et acteurs clés
- douane et TVA : rôle, fonctionnement, documents et déclarations, statuts d'Exportateur

##### **3. Régimes douaniers « économiques »**

- comment gérer une im-/exportation temporaire pour un salon, une location, une réparation, échange sous garantie...

##### **4. Origine pays et certificat d'origine**

##### **5. Paiement à l'international :**

- monnaies, termes, instruments, techniques, garanties bancaires

##### **6. Notions de risques pays et sanctions internationales - Réseau de vente international :**

- bureaux, filiales, revendeurs, ...