

Les fondamentaux du commerce international - module 1

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Gérez vos opérations à l'international : Formation certifiante, formation modulaire

Commerce international - les fondamentaux : Ce module 1 fait partie d'un ensemble de 4 formations.

Ces 4 formations vous permettent d'acquérir ou de développer les notions de bases pour une première activité dans le domaine du commerce international.

A l'issue de la formation, vous pourrez valider la certification "Gérer les opérations à l'international" (Certificat de Compétences en Entreprise-CCE) inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le n° 5371 et délivrée par CCI France depuis le 17/03/2021.

Objectifs :

Visualiser l'opération de commerce international sur les plans contractuels, réglementaires, logistiques, commercial et administratif.

Identifier les sources d'information et d'appui.

Evaluer les risques, les solutions pour se couvrir, leur coût et délai.

Devenir un interlocuteur averti avec les partenaires de la chaîne internationale.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Toute personne concernée par les opérations et échanges de marchandises à l'international sur les aspects contractuels, commerciaux (ventes / achats), administratifs, douaniers, transport, logistiques, comptables et financiers.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international.

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

Le contenu

1 070 €

Net de taxe par personne. Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %

E1 FONCOMINT 13-J24



2 jours, soit 14 heures



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Assistant(e) à l'international
Cycle commercial(e) export

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 11 sep 2025, ven 12 sep 2025



1. La chaîne logistique à l'international

Principales étapes, acteurs, risques et enjeux.

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

Identifier les sources d'informations et dispositifs d'appui publics et privés.

Méthodologie.

3. Aspects transport et logistiques

Choisir la règle Incoterms® ICC 2020 appropriée, côté vendeur et acheteur.

Bien contractualiser et travailler avec les prestataires du transport, de la douane, de l'assurance.

Focus sur les commissionnaires de transport, les transporteurs dont les expressistes.

Fournir et vérifier les documents, anticiper les exigences documentaires.

4. Aspects douaniers et fiscaux

Distinguer les ventes intra-UE et extra-UE.

Connaître l'essentiel du Territoire Douanier de l'UE et du Code des Douanes de l'Union.

Comprendre les étapes du dédouanement, les principaux régimes douaniers et obligations déclaratives.

Classer le produit dans la nomenclature douanière.

Déterminer l'origine des produits manufacturés : non préférentielle et préférentielle pour profiter des accords de libre-échange de l'UE.

Déclarer les bonnes valeurs en douane.

Donner les instructions pour douane et contractualiser la relation avec son RDE.

Comprendre le principe de base de la TVA.

Distinguer les opérations taxables bénéficiant d'une exonération de TVA.

Justifier ses factures Hors Taxes.

5. Calculer le prix de vente export et le coût global d'acquisition

6. Aspects financiers

Identifier les risques spécifiques à l'international côté vendeur et acheteur.

Découvrir l'importance du KYC* pour les banques et les entreprises.

Connaître les différentes solutions pour se couvrir selon le niveau de risque.

Le principe de l'assurance-crédit.

Les principaux moyens et techniques de paiement :

La remise documentaire.

Le crédit documentaire.

La lettre de crédit stand-by.

* *Know Your Customer*



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. Les analyses et les études de cas se feront à partir de documents issus de différentes entreprises et de différents secteurs. Des bilans et comptes de résultat apportés par les participants pourront également être utilisés.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires

