Réussir votre 1ère importation définitive en France ou en Union européenne depuis un pays tiers

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Acheter et approvisionner des biens de pays tiers en France, ne s'improvise pas. Cette formation, à partir d'un cas pratique, vous permettra de mieux comprendre le déroulé d'une importation, d'identifier les risques, les points de vigilance et adopter les bons réflexes. Vous découvrirez les dispositifs d'appui publics et les sources d'informations à votre disposition.

Objectifs :

Connaître les étapes clés, les acteurs, le rôle et les responsabilités de chacun lors de l'importation en France dans l'UE.
Identifier les principaux risques et points de vigilance et adopter les bons réflexes.
Découvrir les principales sources d'informations publiques et s'appuyer sur les dispositifs d'appui.
Se soucier en amont des impacts des décisions d'achats sur les flux export de l'entreprise.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

Participants :

Créateur d'entreprise, services achats et approvisionnement, commerciaux, transport, logistique, douane, responsable de projet et toute personne concernée par le projet/besoin d'importer en France (UE)

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.

Nos formateurs sont accrédités par la Chambre de Commerce Internationale (ICC) à Paris.

Le contenu

570 €

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

E1 IMPORTDEF 24-A24

1 jour soit 7 heures

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- mar 08 juil 2025

1. Préambule

La chaîne du fret à l'international : principales étapes, acteurs, risques,
Importer en France (Union européenne) : notions de Territoire Douanier, règlementation douanière de l'Union, principales barrières tarifaires et non tarifaires et facilités accordées.

2. Phase NEGOCIATION - en amont du contrat

Connaître son entreprise

Degré de maturité import et export ; autorisations, numéros identifiants,
Organisation, ressources humaines, compétences,
Stratégie Incoterms : règles à éviter, à privilégier,
Capacité de financement, stockage.

Connaître son fournisseur

Degré de maturité export, certifications, références, organisation et compétences,
Capacité de production, délais de fabrication et mise à disposition, organisation du transport,
Stratégie Incoterms (règles à éviter), conditions de paiement.

Connaître la compatibilité entre territoire douanier d'exportation et d'importation

Accord-préférentiel et produits d'origine préférentielle UE
Pays sous sanctions
Les sources d'informations.

Se renseigner sur le produit acheté, son transport et son dédouanement

Les données techniques relatives au produit, conditionnement, emballage, étiquetage, colisage,
Le trio douanier : code, origine, valeur. *Les sources d'informations.*
La règlementation applicable à l'import dans l'UE : barrières tarifaires et non tarifaires, documents et formalités exigés. *Les sources d'informations.*

Estimer ses flux et consulter les prestataires transport-douane, selon l'Incoterm négocié

Identifier les particularités relatives au transport des marchandises,
Quantifier et qualifier les flux prévisionnels ; choisir le mode de transport,
Négocier la règle Incoterms 2020 et consulter les prestataires transport/douane selon la nature des marchandises, rapport poids/volume, Incoterms. Sources d'informations,
Analyser, comparer et choisir le prestataire pour calculer votre TCO.

3. Phase REALISATION – en aval du contrat

Passer la commande achat et procéder au paiement, le cas échéant

Cadrer ses exigences : cahier des charges produits, non-conformité, délais, exigences documentaires (qualité, réglementaires ex. attestation d'origine préférentielle sur un document commercial ou document de circulation etc.),
Cadrer les moyens et la fréquence de communication.

Contractualiser la relation avec le prestataire transport/douane retenu

Signer le mandat de représentation en étant conscient des responsabilités respectives,
Choisir votre schéma de dédouanement en point frontière ou au plus proche,
Le cas échéant pour des produits à règlementation changeante, envisager la mise en place d'un « contrat douane » comportant un volet veille..

Suivre votre commande et sa livraison avec le fournisseur et le prestataire transport/douane

Moyen, outils, fréquence de communication.
Vérifier la validité du numéro REX de votre exportateur.

Procéder à vos obligations déclaratives ou contrôler les opérations sous traitées ???????Moyen, outils, fréquence de communication,
Vérifier la validité du numéro REX de votre exportateur.

Conserver et archiver vos justificatifs, en respectant les délais et en cas de contrôle.

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.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situation, 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.