

## L'ABC de l'international

Une formation dispensée par le **Service International**

**Contact** : Ghislaine DA CRUZ – 04 75 75 70 46 – [g.dacruz@drome.cci.fr](mailto:g.dacruz@drome.cci.fr)

[www.formation.drome.cci.fr](http://www.formation.drome.cci.fr)

**Durée** : 2 jours, soit 14 heures

**Coût du cycle** : 690 € net de taxe par personne + frais de repas en sus 30 € TTC (2x15€)  
**soit 720 € net de taxe par personne**

**Réduction de 10% pour les adhérents de la Communauté « International Drôme Ecobiz à jour de leur cotisation soit 621 € par personne + 30 € frais de repas soit 651 € net de taxe par personne**



**Lieu** : Valence

**Session(s)** : 11 et 12 février 2019



### Objectif

- Apprentissage des opérations internationales
- Acquérir des connaissances pour être un relais efficace à l'international
- Avoir une vision d'ensemble pour intégrer les principales techniques de l'exportation



### Personnes concernées

- Assistant(e)s et collaborateurs des services achats, ventes, export, commercial, ADV, logistique
- Dirigeants, créateur d'entreprise avec un volet import/export.
- Toute personne souhaitant acquérir de solides connaissances de base à l'international



### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active : alternance d'apports théoriques, de mises en situations et d'exercices pratiques
- Chaque participant dispose de supports de cours adaptés
- Evaluation de départ et d'arrivée pour mesurer la progression



## L'ABC de l'international

### Programme

- Visualiser les étapes de la chaîne logistique à l'international
- Construire son offre en repérant les contraintes
- Distinguer les ventes intra-UE et extra UE
- Classer le produit dans la nomenclature douanière
- Déterminer l'origine des produits manufacturés à des fins de réduction/suppression de droits de douane dans les pays acheteurs
- Choisir la règle Incoterms®2010 la plus adaptée à l'opération réalisée
- Calculer le prix de vente export et le coût global d'acquisition
- Déclarer les bonnes valeurs en douane
- Fournir les bons documents : anticiper les exigences documentaires, les contraintes douanières et les droits de douane. Identifier les sources d'informations
- Justifier les ventes HT
- Réaliser des économies avec les principaux régimes douaniers économiques
- Bien travailler avec les prestataires du transport : titre de transport, instructions
- Choisir et gérer les techniques de paiement à l'international : remise documentaire, crédit documentaire, lettre de crédit stand-by
- S'organiser pour bien gérer les opérations import et export. Méthodologie
- Etude de cas pratiques - quiz