

## Objectifs

Construire et sécuriser son offre export

## Programme

### ► Introduction

- • Pourquoi exporter ?
- • Pourquoi importer ?
- • Présentation des risques

### ► Identifier les éléments de négociation

- • Se renseigner sur l'acheteur
- • Elaborer son offre commerciale
- • Editer les contrats et CGV
- • Gérer ses impayés

### ► Comprendre les procédures douanières

- • Connaître l'incidence du numéro EORI
- • Utiliser les 3 piliers : espèce, origine, valeur
- • Déterminer les accords d'origine préférentielle
- • Différencier les statuts douaniers : OEA, EA, EE, REX
- • Lister les documents d'accompagnement
- • Appréhender les formalités douanières : opération de dédouanement, DEB

### ► Maîtriser la réglementation

- • Rappeler la réglementation européenne
- • Connaître les normes et la réglementation prestation de service

### ► Maîtriser la réglementation

- • Rappeler la réglementation européenne
- • Connaître les normes et la réglementation prestation de service

### ► Optimiser le choix du transitaire en fonction des Incoterms


- • Identifier les acteurs = transitaires/commissionnaires
- • Couvrir les risques liés aux transports : les assurances
- • Choisir son Incoterm : définition, responsabilités du vendeur et de l'acheteur, les conséquences

### ► Sécuriser ses paiements à l'international

- • Définir le meilleur moyen de paiement : Virement bancaire, CREDOC, remise documentaire
- • Choisir ses garanties : LCSB, assurances crédit, garanties bancaires

### ► Connaître et appliquer les règles de la facturation et de la fiscalité à l'international

- • Déterminer les mentions obligatoires sur facture et les exigences export
- • Garder les justificatifs de sortie du territoire FR

 194, rue de la Ronce  
76230 ISNEAUVILLE

 [www.ceppic.fr](http://www.ceppic.fr)



Toutes nos formations  
sont réalisables  
sur mesure en  
intra-entreprise

## CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

[isabelle.protais@ceppic.fr](mailto:isabelle.protais@ceppic.fr)

- ▶ • Faire le lien entre le flux physique, la relation client et la fiscalité
- ▶ • Appliquer la fiscalité aux opérations grand export, retenue à la source
- ▶ • Appréhender la fiscalité des prestations de service – DES

## Démarche pédagogique

Plusieurs documents sont remis aux participants à titre d'outils pour aider à la mise en œuvre des exportations dans des conditions adaptées aux exigences du commerce international ; carnet d'adresses pour effectuer l'indispensable veille économique.

**Formateur** : Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

## Public

Collaborateur d'entreprises n'ayant jamais exporté ni importé ou très peu.

## Prérequis

Pas d'exigence spécifique

## Modalités d'évaluation


Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

**5 453** personnes formées en 2022

## Dates de session

Nous consulter

 194, rue de la Ronce  
76230 ISNEAUVILLE

 [www.ceppic.fr](http://www.ceppic.fr)



Toutes nos formations  
sont réalisables  
sur mesure en  
intra-entreprise

## CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

[isabelle.protais@ceppic.fr](mailto:isabelle.protais@ceppic.fr)