

Objectifs

- **Maîtriser** les bases pour faciliter votre business à l'international
- **Comprendre** comment importer et exporter en et hors Union européenne

Programme

- ▶ **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
 - ▶ **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
 - 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 : Intervenants **Team France Export Normandie**, référente pour tous les services d'accompagnement et les conseils à l'internationalisation des entreprises normandes. Formateurs sélectionnés par le CEPPIC pour leur compétences techniques et leur expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

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.

Accessibilité de la formation

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et disposent d'un ascenseur permettant l'accès à l'étage.

Pour toute question relative à l'accessibilité ou à l'aménagement de votre formation, vous pouvez contacter nos référents handicap : referenthandicap@ifa-rouen.fr

Indicateurs clés

153 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2025

89 % Taux de satisfaction à chaud 2025

Dates de session

Mises à jour le 20/08/2026

Nous consulter



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr



Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr