

SÉMINAIRE

MAÎTRISER LES OUTILS DU COMMERCE INTERNATIONAL

OBJECTIFS

- Connaître les principes de base régissant le commerce international et leur mise en application à l'aide de cas concrets
- Disposer d'une vision globale sur le commerce international

L'INTERCULTUREL EN NÉGOCIATION INTERNATIONALE

MODULE 1 - LOGISTIQUE

- Les incoterms : définition et objectifs – Utilisation des incoterms
- Les transporteurs : définition et responsabilité (mandataires et commissionnaires)
- Les différents modes de transport (mer, air, route, fer) - l'organisation - les coûts - les documents
- La sécurité des marchandises pendant le transport - l'emballage et les unités de charge (palettes et containers)
- Les assurances transport

MODULE 2 - DOUANE ET FISCALITÉ

- Structure et rôle de l'administration douanière
- Caractère obligatoire de la déclaration en douane : les éléments de la déclaration (espèce tarifaire, origine, valeur en douane...)
- Procédures de dédouanement :
 - Notion de dette douanière (droits de douane, TVA...)
 - Échanges avec les pays tiers : le DAU et les documents d'accompagnement – les procédures simplifiées
- Échanges intracommunautaires :
 - Les obligations déclaratives de l'entreprise ;
 - Le DEB – les cas particuliers : prestations de services, travail à façon

PROGRAMME

MODULE 3 - INTERLOCUTEURS DU COMMERCE INTERNATIONAL

- Présentation des différents organismes, des institutions et leurs appuis aux entreprises

MODULE 4 - CADRE JURIDIQUE DES CONTRATS INTERNATIONAUX

- Définition et contenu des contrats
Principales clauses d'un contrat
- Dates d'entrée en vigueur, transfert de propriété
- Gestion des litiges

MODULE 5 - PAIEMENTS, FINANCEMENTS ET ASSURANCES DU COMMERCE INTERNATIONAL

- Modes de paiement avec, pour chacun d'eux, les risques et parades à prévoir suivant les types de pays, de clients et d'opérations traitées
- Crédit documentaire : principes de base
- Identification des risques de change et techniques de couverture
- Financement : principes généraux.
- Couverture du risque de non-paiement

DURÉE

2 jours

POPULATION CONCERNÉE

- Responsables de l'Administration des Ventes, Responsables Achats, Commerciaux, Salariés affectés au Service Export et désireux de connaître les liens entre les différentes étapes d'un marché traité à l'étranger.