

MAÎTRISER LES OUTILS DU COMMERCE INTERNATIONAL

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • 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
PROGRAMME	<p>L'INTERCULTUREL EN NÉGOCIATION INTERNATIONALE</p> <p>MODULE 1 – Logistique</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p>MODULE 2 - DOUANE ET FISCALITÉ</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 : <ul style="list-style-type: none"> - Notion de dette douanière (droits de douane, TVA...) - Échanges avec les pays tiers : le DDU et les documents d'accompagnement – les procédures simplifiées <ul style="list-style-type: none"> • Échanges intracommunautaires : - Les obligations déclaratives de l'entreprise ; - Le DEB – les cas particuliers : prestations de services, travail à façon <p>MODULE 3 - INTERLOCUTEURS DU COMMERCE INTERNATIONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation des différents organismes, des institutions et leurs appuis aux entreprises <p>MODULE 4 - CADRE JURIDIQUE DES CONTRATS INTERNATIONAUX</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition et contenu des contrats Principales clauses d'un contrat • Dates d'entrée en vigueur, transfert de propriété • Gestion des litiges <p>MODULE 5 - PAIEMENTS, FINANCEMENTS ET ASSURANCES DU COMMERCE INTERNATIONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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
DUREE	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.