

# COMMERCE INTERNATIONAL : MAÎTRISEZ L'IMPORT EXPORT (PARCOURS PRO CERTIFIANT)



PCEX02

13 jours (91h) 5 790,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Adapter sa stratégie d'achat/vente dans un environnement international • Connaître les règles Incoterms® 2020 et leur rôle stratégique dans le commerce international • Négocier les contrats d'achat et de vente avec un avantage concurrentiel • Identifier les pièges et comprendre les contraintes des contrats internationaux pour bien les négocier • Se couvrir contre les risques transport et limiter les litiges • Aborder les règles et les pratiques douanières et sécuritaires

## Profil Stagiaire(s)

acheteurs ou responsables Achats, membres d'un service Export, Transport, Transit, Douane ou Logistique, vendeurs ou responsables des ventes, transporteurs, transitaires, commissionnaires de Transport, gestionnaires de commandes Import-Export, toute personne amenée à négocier ou suivre un contrat international

## Profil Animateur(s)

cette formation est assurée par des consultants spécialisés en Transport et Logistique, douane, négociation de contrats internationaux et des ingénieur d'affaires



## PROGRAMME

### MODULE 1

#### Formation : Droit des Contrats Internationaux

##### Le cadre juridique des contrats internationaux

La Lex Mercatoria et le droit conventionnel

Les pourparlers dans le cadre international : letter of intent, memorandum of understanding

##### Les clauses principales des contrats internationaux

Les clauses :

- . de pénalités (penalty clauses, liquidated damage clauses, punitive damages, incidental damages, consequential damages, general damages)
- . de responsabilités (contract liability, warranties, disclaimer clause, best efforts, reasonable care, due diligence)
- . de paiement (payment)
- . de règlement des litiges (termination, cancellation, deadlock clause, anticipatory breach, settlement of disputes, ...)
- . d'imprévision (hardship clause)
- . de force majeure, act of god
- . de transfert de propriété et de transfert de risques (property and risk transfer)
- . d'attribution de juridiction (assignment clause, competent court, arbitration)
- . de droit applicable (governing law)

Cas pratiques : travail sur des clauses contractuelles réelles

##### Les pièges et les risques des contrats internationaux (Risk Management)

Risques de non paiement

Risque de retard de livraison ou de défaut d'exécution des fournisseurs, (delivery modalities, terms and conditions, conformity of material, ...)

Risques politiques (ex : contrats BOT Build Operate and Transfer)

Risques de transport, assurances (International Commercial Terms)

Risques fiscaux

##### Les principaux contrats utilisés à l'international

Contrats de prestations de services, de vente, de coopération, de distribution

International sale of goods, Service agreement, Expertise Service Provider Agreement,

Subcontract, Distribution Agreement, ...

Exercice : modèles types distribués et commentés

## Contactez-nous

Conseiller formation  
09 88 66 10 00  
inscriptions@demos.fr

## Nos promotions

### 2021 - Promotion 1 à Paris :

15 - 17 sept. 2021

27 - 28 sept. 2021

13 - 15 oct. 2021

25 - 27 oct. 2021

15 - 16 nov. 2021

# COMMERCE INTERNATIONAL : MAÎTRISEZ L'IMPORT EXPORT (PARCOURS PRO CERTIFIANT)



PCEX02

13 jours (91h) 5 790,00 €<sup>HT</sup>

## La protection des intérêts des sociétés à l'international

Protéger sa technologie (brevets) (industrial property rights)  
Protéger son image de marque, son savoir-faire (know-how, confidentiality)  
Protéger son droit d'auteur (copyright, copyleft, intellectual property rights)  
Protéger sa marque (licence agreement)  
Les clauses limitatives ou exonératoires de responsabilités des fournisseurs et des clients (l'Unfair Contract Terms Act)

## Les différentes formes de développement à l'international

Les agents commerciaux (agents, agences, master franchising, agency agreement)  
Les joint-ventures (technical cooperation agreement, joint-venture)  
Les transferts de technologie (transfer of technology)  
Répondre à des appels d'offres et consultations internationales

## Influence socioculturelle sur le droit international et sur la manière de négocier des contrats internationaux

## MODULE 2

### Maîtriser les Incoterms® dans le Commerce International

#### Maîtriser les transactions commerciales internationales

Le contenu type d'un contrat de vente à l'international  
Les incidences d'une règle Incoterms® sur le contrat

#### Identifier les Incoterms® 2020

Présentation des Incoterms® 2020, ce qui change par rapport aux Incoterms® 2010  
Le groupe des Incoterms® « Tous modes de transport »  
Le groupe des Incoterms® « Maritime et Fluviaux »  
Les différences entre les Incoterms® polyvalents et les Incoterms® maritimes  
Les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur  
Les points délicats nécessitant une attention particulière

#### Distinguer les Incoterms® les plus usités

L'approche traditionnelle discutable : la préférence du vendeur à assumer le minimum de risques et d'obligations  
La définition d'une règle Incoterms® : points non couverts  
Le transfert de risques et les assurances « marchandises transportées »  
Les autres termes de livraison employés à l'international  
La documentation et les frais consécutifs à la fourniture des documents :  
. facture commerciale, facture légalisée, liste de colisage  
. certificat d'origine, EUR1, ATR  
. certificats d'inspection, certificat d'assurance  
. licence d'exportation, licence d'importation  
. documents de transport : B/L, AWB, CMR  
. déclarations en douane : EXA, IMA

#### Prendre en compte les facteurs déterminants dans le choix d'une règle Incoterms®

Les zones d'exportation, les pays à risques  
Les volumes des expéditions (FCL, LCL, express)  
La politique transport retenue  
Les conditions de paiement à l'international  
Le traitement des documents commerciaux

## MODULE 3

### Formation : Les Techniques de Transport de Marchandises

# COMMERCE INTERNATIONAL : MAÎTRISEZ L'IMPORT EXPORT (PARCOURS PRO CERTIFIANT)



PCEX02

13 jours (91h) 5 790,00 €<sup>HT</sup>

## **Cerner l'environnement du transport international**

Transport et commerce international, les implications du choix d'une politique et d'une stratégie Transport

Les intervenants et leurs responsabilités

Les auxiliaires de transport

## **Connaître les différents modes de transport**

Transports maritimes :

. lignes régulières, affrètements, types et techniques de transport

. conventions internationales, obligations des parties au contrat, contrats types, documentation

. tarification, liner terms

Transports fluviaux : techniques, avantages et inconvénients, moyens, documents, prix

Transports par voies terrestres : route et fer, réglementation, tarifications, documents, responsabilité des parties, modalités de transport et équipement

Transports aériens : réglementation, documentation, tarification, spécificités opérationnelles

Nouvelles problématiques des terminaux de transports : ports et aéroports

Cas pratiques : cotations Transport, optimisation de remplissage de containers maritimes, établissement de fiches pratiques par type de transport et destination

Cas pratiques : cotations Transport, optimisation de remplissage de containers maritimes, établissement de fiches pratiques par type de transport et destination

## **Appréhender les contraintes d'une expédition**

Présentation des Incoterms® 2020. Incoterms à privilégier avec les paiements documentaires

Assurances

Nouvelles règles de sécurité : la certification OEA

Règles et pratiques douanières

Emballage : fonctions, aspects juridiques et techniques, coûts, normes, types, marquage

Contrôle des facturations des prestataires

Cas pratique : calcul des primes d'assurance selon règles internationales

## **MODULE 4**

### **Formation : Pratiquer les Déclarations en Douanes**

#### **L'administration des douanes et les sources d'information**

L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

L'Organisation Mondiale des Douanes (OMD)

La Direction Générale des Douanes et des Droits Indirects (DGDDI)

Du Code des Douanes Communautaire (CDC) au Code des Douanes de l'Union (CDU)

Le nouveau code douanier européen mis en place en 2016

Les Dispositions d'Application du Code (DAC)

Les sites internet européens et internationaux

Exercice : détermination du classement tarifaire des différents types de marchandises

Cas pratique : choix des documents accompagnant les différentes opérations de transit

#### **Les notions fondamentales**

L'espèce

L'origine - les accords préférentiels - Exportateur Agréé (EA)

La valeur

Cas pratique : établissement de la note de valeur dans le cas d'une importation et d'une exportation

#### **Sécurité et sûreté de son entreprise et de ses marchandises**

Opérateur Economique Agréé (OEA)

Import Control System (ICS)

Export Control System (ECS)

C-TPAT Sécurité et Sûreté sur le territoire américain (EUAN)

# COMMERCE INTERNATIONAL : MAÎTRISEZ L'IMPORT EXPORT (PARCOURS PRO CERTIFIANT)



PCEX02

13 jours (91h) 5 790,00 €<sup>HT</sup>

## Maîtriser les procédures de dédouanement

Les documents douaniers (D48 – DVI)

Les documents justificatifs de l'origine non préférentielle et préférentielle : CO, EUR1, EUR

MED, ATR, à l'import le cas particulier des pays SPG

Procédure de droit commun (importation/exportation)

Procédures de dédouanement à domicile (PDMPLA - DCN - DCC)

Les conventions d'octroi

Les régularisations (DCG)

Exercice : choix des documents à joindre à la déclaration en douane d'importation pour

justifier l'origine des marchandises et répondre aux obligations douanières

## Les régimes douaniers particuliers

Zone franche

Entrepôt sous douane

Destination particulière

Admission temporaire (et son pendant : exportation temporaire)

Perfectionnement actif

Perfectionnement passif

## Utiliser les systèmes informatiques douaniers

Delta G

Pro douane

Europa

## Les échanges intracommunautaires

La Déclaration d'Echanges de Biens (Introduction-Expédition)

Le Bulletin Officiel des Douanes (BOD) annuel

L'aspect fiscal et douanier

Les niveaux d'obligation

## MODULE 5

### Formation Commerce International : les Moyens de Paiement

#### Panorama des moyens de paiement à l'international

Le moyen de paiement : outil de stratégie commerciale mais aussi de sécurisation financière

Choisir le moyen de paiement en fonction des risques pays et client

#### S'assurer d'avoir un contrat solide permettant la mise en œuvre du processus de paiement

Précautions à prendre dans la rédaction de l'offre préalable :

. portée des différents documents pré-contractuels internationaux (pro-forma, lettre d'intention, gentlemen's agreement,...)

. CGVE (Conditions Générales de Vente Export)

Adapter les clauses du contrat, notamment :

. devise, mode et délai de paiement (Directive 2011/7/UE sur la lutte contre le retard de paiement,...)

. l'Incoterm

. le transfert de propriété

Prévoir une procédure de résolution des litiges :

. droit applicable

. clause attributive de compétence (Règlement CE/44/2001 sur la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale,...)

. clause d'arbitrage

# COMMERCE INTERNATIONAL : MAÎTRISEZ L'IMPORT EXPORT (PARCOURS PRO CERTIFIANT)



PCEX02

13 jours (91h) 5 790,00 €<sup>HT</sup>

## Comprendre le fonctionnement et les implications des différents moyens de sécurisation des paiement et choisir le plus adapté

Les chèques

Les effets de commerce

Les virements (Swift, SEPA)

La remise documentaire (RUE n° 522 de la CCI)

Le crédit documentaire (RUU 600 de la CCI)

Le BPO (Bank Payment Obligation - URBPO de la CCI d'avril 2013)

La LCSB (Lettre de Crédit Stand By)

## S'assurer du paiement, prévenir et gérer les contentieux

La couverture du risque d'insolvabilité par assurance-crédit

Le suivi des règlements et le recouvrement amiable

Le retard de paiement, l'application de pénalités

Le recouvrement contentieux :

. à qui confier le dossier ? Avocat ou agence de recouvrement ?

. l'Injonction de payer en Europe (Règlement CE n° 1896/2006)

. mesures conservatoires

## Méthode pédagogique

1 organisation modulaire encadrée qui offre un maximum de souplesse tout en garantissant un suivi personnalisé à chaque participant

1 approche pédagogique très opérationnelle mixant apports théoriques, mises en pratiques et échanges d'expérience pour des résultats concrets visibles et directement exploitables en situation professionnelle

1 dispositif optionnel de certification professionnelle FFP permettant d'obtenir une reconnaissance des compétences acquises à l'issue de ce parcours

Pour les formations "A distance", elles sont réalisées avec un outil de visioconférence de type Teams ou Zoom selon les cas, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Retrouvez sur notre site internet toutes les précisions sur les sessions à distance ou les classes virtuelles.

## Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

## Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

# COMMERCE INTERNATIONAL : MAÎTRISEZ L'IMPORT EXPORT (PARCOURS PRO CERTIFIANT)



PCEX02

13 jours (91h) 5 790,00 €<sup>HT</sup>

## En complément

### Certification professionnelle FFP



\*La Certification Professionnelle de la Fédération de la Formation Professionnelle vous est proposée en option. Vous serez accompagné individuellement par un tuteur à tous les stades de votre parcours : de vos travaux de suivi à la rédaction et à la soutenance de votre mémoire. Reconnue dans le monde de l'entreprise, la Certification Professionnelle de la FFP permet de valider les compétences et connaissances acquises durant le parcours de formation. Elle atteste de la maîtrise d'une fonction, d'une activité ou d'un métier et accroît votre crédibilité professionnelle.

1 290,00 €