

Programme

Vendre à l'international grâce à une boutique e-commerce adaptée

Résumé

D'après une étude de la Fevad (Fédération du e-Commerce et de la vente à distance) en collaboration avec le cabinet Ernst & Young, 57% des e-Commerçants français sont présents à l'international, alors que seulement 12% des entreprises françaises « classiques » exportent (source : Business France). Quelles sont les règles ? Comment se préparer à un blocage en douane ? Autant de questions à se poser dès que son produit est amené à être expédié au-delà des frontières locales.

Objectifs

Acquérir une vision globale d'une opération d'import-export aux niveaux administratif, logistique et financier.

Réaliser ses ventes en ligne à l'international en toute conformité et traiter avec les bons partenaires.

Programme

1. La vente intracommunautaire et hors UE

- Les principes de territorialités
- Le numéro EORI
- Comprendre la douane : le classement tarifaire, la valeur, l'origine
- Les déclarations intracommunautaires (EMEBI) et hors UE (DAU), le guichet unique
- Comprendre la fiscalité : règles de TVA intra et hors UE, les règles d'autoliquidation
- Les documents à fournir à l'export, l'archivage obligatoire
- Sécuriser ses paiements
- Un mot sur les micro-entrepreneurs

2. La logistique

- Les incoterms et les impacts sur l'opération export
- Incidence sur le prix de vente et l'attractivité de l'offre
- Choisir son prestataire transport/douane
- La lettre d'instructions pour définir ses besoins
- Assurer le transport de sa marchandise : les différentes couvertures

Durée

1 JOURNÉE

Pré-requis

Avoir un site e-commerce

Public

Dirigeants ou toute personne chargée des ventes en ligne à l'international

Intervenant

Florence BLANCHIER
Consultante formatrice
IMPORT-EXPORT

- Contrôler les prestations et factures

3. S'informer sur le/les pays visés

- Les réglementations, la culture, les normes
- La facturation
- UE et accords de libre-échange : impacts

4. Réaliser ou adapter ses contrats

- Les CGV export
- Les contrats de distribution, les market-places

Mise en situation : rédaction d'un mode opératoire pour adapter sa boutique à l'export.

Tarif interentreprise : 490 € H.T. par participant à partir de 2 inscrits. Formule **Uno** : 980 € H.T.

Intra, sur mesure : nous consulter.

Moyens pédagogiques

Formation interactive avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Une pédagogie basée sur de nombreux exemples concrets et des partages d'expériences.

Nombre limité de participants (8) pour approfondir les pratiques et répondre aux questions individuelles.

Travail de mise en œuvre sur le cas de l'entreprise ou projet du stagiaire.

Moyens techniques :

Salles de formation équipées pour une pédagogie active. Suivi de l'exécution et appréciation des résultats.

Option : formation synchrone (en direct) 100 % à distance. Conditions : avoir un matériel informatique muni d'un micro et d'une caméra. Un débit suffisant est indispensable.

Suggestions pour compléter vos basiques :

- Maîtriser les fondamentaux du commerce international pour mieux réussir ses opérations d'import-export
- Améliorer ses opérations de dédouanement (la douane vue de l'entreprise)
- Choisir ses Incoterms 2020 en fonction de ses opérations d'import-export

Suggestions pour aller plus loin :

- Réussir son projet export par la maîtrise de son marketing opérationnel

Pourquoi venir chez nous ?

- Nous réalisons auprès de chaque participant un audit de positionnement pour vérifier la cohérence du projet et de la formation sélectionnée
- Nous offrons un tutorat afin de vérifier que les connaissances ont été mises en application



- Nous envoyons un bilan formateur aux partenaires financeurs sur simple demande

Modalités de paiements :

- Formation 100 % distance : paiement à la commande
- Formation en présentiel :
 - Paiement par l'entreprise : 10 jours nets, date de facture
 - Paiement par l'OPCO, contacter Florence au 06 62 34 25 42
formation.blanchierconsulting@gmail.com ou formulaire de contact

Pour aller plus loin

Strat&CI en collaboration avec Blanchier Consulting propose un accompagnement personnalisé de votre projet à l'international par la biais de 3 niveaux [d'abonnement](#) ou sur-mesure à votre convenance. [Parlons-en](#).