

Réussir vos opérations internationales : maîtriser les enjeux contractuels, logistiques, fiscaux et financiers

Objectifs de formation

- Comprendre et sécuriser l’ensemble de la chaîne contractuelle et logistique des opérations internationales.
- Identifier et maîtriser les coûts liés au transport, à la fiscalité douanière et au coût de revient.
- Anticiper et gérer les risques de litiges à chaque étape de l’import/export.

- Développer une vision globale pour optimiser la rentabilité des opérations internationales.

Objectifs pédagogiques

- Expliquer les responsabilités respectives des acteurs d'une opération internationale (vendeur, acheteur, transporteur, transitaire, douane).
- Choisir et appliquer correctement les Incoterms 2020 selon le contexte et les risques.
- Organiser et optimiser le transport international selon les modes et coûts.
- Décrypter et analyser une facture de transitaire pour en comprendre chaque poste de coût.
- Calculer précisément la fiscalité et les taxes douanières applicables à l'importation.
- Déterminer le coût de revient réel d'un produit importé et identifier les leviers d'optimisation.
- Mettre en place des outils et check-lists pour prévenir les litiges et sécuriser la chaîne import/export.

Durée : Parcours modulable en 4 blocs - 5 jours au total

Mise à jour le : 11 juin 2026

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

595 € le module d'1 jour

1190 € le module de 2 jours

2675 € le parcours de 5 jours

Dates :

- Module 1 : Les 19, 20 Octobre 2026
- Module 2 : Le 02 Novembre 2026
- Module 3 : Le 16 Novembre 2026
- Module 4 : Les 07, 08 Décembre 2026

- Module 1 : Les 11, 12 Mars 2027

- Module 2 : Le 15 Avril 2027
- Module 3 : Le 03 Mai 2027
- Module 4 : Les 21, 22 Juin 2027

Prérequis

Aucun prérequis formel n'est exigé pour suivre ce programme.
Cependant, une première expérience dans la logistique, les achats ou l'administration des ventes est un atout pour optimiser les apprentissages. Le parcours étant structuré en blocs thématiques indépendants, chaque participant peut intégrer uniquement les modules correspondant à ses besoins et à son niveau de maîtrise.

Public

- Responsables et assistants import/export
- Acheteurs et approvisionneurs
- Responsables logistiques et supply chain
- Gestionnaires ADV (Administration des ventes)
- Transitaires et commissionnaires de transport
- Responsables financiers ou comptables en lien avec l'international
- Entrepreneurs et dirigeants développant une activité à l'export ou à l'import

Programme

Préambule

Ce parcours est **entièrement modulable** :
Les participants peuvent intégrer la formation **bloc par bloc**, en fonction de leurs besoins, de leur niveau et de leurs priorités opérationnelles.
Chaque bloc est autonome et peut être suivi indépendamment ou dans le cadre du programme complet.

Bloc 1 – Chaîne contractuelle & responsabilités des acteurs (2 jours)

Objectifs : Comprendre les fondements contractuels dans l'import/export.

- Incoterms 2020 : répartition des coûts, risques et responsabilités
- Responsabilité du vendeur vs acheteur
- Responsabilités croisées : expéditeur, transporteur, transitaire
- Cas pratiques : retards, marchandises endommagées – qui est responsable ?

Bloc 2 – Transport international et facture du transitaire (1 jour)

Objectifs : Maîtriser l'organisation logistique et le rôle du transitaire.

- Différences aérien / maritime / multimodal
- Organisation du transport international
- Facteurs de coût : fret, surestaries, magasinage, détention de conteneurs
- Décryptage d'une facture de transitaire ligne par ligne
- Relations contractuelles avec le transitaire : obligations et limites
- Études de cas de litiges transport

Bloc 3 – Fiscalité et taxes douanières à l'import (1 jour)

Objectifs : Maîtriser les coûts fiscaux liés à l'importation.

- Calcul du prix d'achat rendu vs départ usine
- Détermination de la base taxable
- TVA, droits de douane, taxes spécifiques (alcool, boissons sucrées…)
- Douane : classement tarifaire, code SH
- OM : spécificités fiscales et douanières
- Partage des responsabilités fiscales selon Incoterms
- Litiges : mauvaise codification ou calcul erroné

Bloc 4 – Rentabilité & coût de revient (1 jour)

Objectifs : Savoir calculer le vrai coût d'un produit importé.

- Méthode de calcul du coût de revient import
- Traitement des frais fixes/variables
- Audit de sa chaîne import/export

- Relation avec les prestataires : check-lists à intégrer
- Gestion documentaire : packing list, connaissement, facture pro forma...
- Prévention des litiges : points de vigilance à chaque étape
- Recours amiables et judiciaires en cas de litige

Modalités pédagogiques

- Alternance d’apports théoriques et pratiques
- Exercices d’applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l’issue de la formation
- Matériel : aucun

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l’entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

Le bâtiment est accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR), pour tout autre handicap, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation. Les services proposés sont accessibles à tous sous couvert :

- que l’information soit transmise suffisamment en amont aux équipes afin de permettre la mise en place des moyens de compensation
- que les moyens de compensation n’appartenant pas au centre puissent effectivement être mis en place (interface de communication…)
- que la formation envisagée soit compatible avec le handicap.

Référent handicap et personnel sensibilisé

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
- Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
- Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.
