

SÉCURISER LES IMPORTATIONS



CONTEXTE

Les entreprises importatrices sont souvent confrontées à des difficultés : elles concernent tant la sphère douanière que logistique que financière. Cette formation ne veut pas être un simple catalogue technique mais propose une approche temporelle de l'opération import afin de sensibiliser l'entreprise aux différents risques et de proposer des solutions de sécurisation.

L'importation est vitale pour de nombreuses entreprises exportatrices qui intègrent certains composants dans leur production. La bonne gestion de l'import devient alors un enjeu de compétitivité

OBJECTIFS

- A l'issue de cette formation, les participants seront capables :
- de négocier un achat à l'international
- de choisir le bon incoterm
- d'établir les instructions aux transitaires pour acheminer la marchandise du pays fournisseur jusqu'en France
- d'évaluer le coût de revient import en fonction des taxations douanières
- de choisir les techniques de paiement appropriées

PUBLIC

- Services import,
- responsables commerciaux des achats,
- services logistiques et financiers,
- créateurs d'entreprise dont le projet est lié à l'importation

SAVOIR-FAIRE DÉVELOPPÉS

- Savoir négocier les clauses financières des contrats en relation avec des garanties
- Construire des textes de garanties permettant de limiter risques et niveau d'engagement
- Identifier les clauses des garanties de marché défavorables pour le donneur d'ordre et proposer des clauses alternatives

- Savoir couvrir les risques sur les garanties par les techniques d'assurance
- Maîtriser les termes d'une garantie de paiement pour améliorer son efficacité

PRÉREQUIS

- Pas de prérequis.

PROGRAMME

INTRODUCTION : LES ENJEUX DE L'ACHAT INTERNATIONAL

Le choix entre les CGA et des CGV : quelles sont les pratiques ?

I. LA GESTION LOGISTIQUE DE L'IMPORT

A. Le choix de l'incoterm

- Incoterms par famille E, F, C et D
- Répartition des frais et des risques
- Absence de liaison entre incoterms et transfert de propriété
- Balayage des principaux incoterms
- Choix des incoterms à l'import : les aspects logistiques, douaniers et commerciaux

B. L'organisation du transport à l'international

Seront traités les aspects contrat d'achat de transport, coût du transport, assurance transport et recommandations selon les modes de transport suivants :

- Transport maritime/aérien/routier
- Documents requis dans la chaîne documentaire import

C. Les procédures de dédouanement import

- Régime de l'importation définitive
- Taxations douanières
- Modalités d'achat en franchise

D. Le coût de revient import

- Construction d'un coût de revient import
- Une autre approche des prix : la notion de prix cible
- Étude de cas

II. COÛT DE REVIENT ET TECHNIQUE DE PAIEMENT

A. Incoterms et technique de paiement

- Choix des techniques de paiement à l'import
- Le transfert libre à l'import
- Mécanisme
- Avantages et limites

B. La remise documentaire à l'import

- Principes généraux
- Avantages pour l'importateur
- Inconvénients de la remise documentaire

C. Le crédit documentaire import

- Mécanisme du crédoc import
- La mise en place de crédoc : conseils pour l'importateur
- Pourquoi choisir le crédit documentaire ? dans quel cas ?

**LUNDI 9 & MARDI 10
NOVEMBRE 2020**

En distanciel sur deux après-midi
DURÉE : 7h 14h30-18H00

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Classe virtuelle
- Formation interactive et pratique : présentation théorique, quizz
- Remise des supports de formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Questionnaire préalable à la formation
- Feuille d'émergence
- Attestation délivrée à l'issue de la formation

Nombre de participants limité à 10

TARIF : 850€ HT (1020€ TTC)

INSCRIPTION sur rb-formation.fr

CONTACT

Caroline Breton :
formation@revue-banque.fr
Tél. : 01 48 00 54 04

- Les limites du crédoc import

D. La LCSB import

- Mécanisme de la LCSB import
- La mise en place de la LCSB : conseils pour l'importateur
- Pourquoi choisir la LCSB ? dans quel cas ?
- Limites de la LCSB import, ultimes recommandations

CONCLUSION

- Le risque de change à l'import,
- Matrice d'aide à la décision sur le choix des outils simples de sécurisation

FORMATEUR

Hubert Martini est consultant en commerce international chez Iface-Experts et consultant-formateur auprès de banques et entreprises en France, au Maghreb, en Afrique et en Asie du Sud-Est. Il est par ailleurs auteur de nombreux ouvrages, en particulier « Crédits documentaires, lettres de crédit *stand-by*, cautions et garanties – Guide pratique », 3^e édition 2019 paru chez RB Édition.

