

CATALOGUE DES FORMATIONS EN COMMERCE INTERNATIONAL



Qualiopi
processus certifié


 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre
de la catégorie d'action suivantes :

- ACTIONS DE FORMATION

Délivrée par

 **ICPF**
CERTIFICATION
QUALITÉ

TRADE IN COMPLIANCE



www.trade-in-compliance.com



contact@trade-in-compliance.com

1

QUI SOMMES NOUS ?

CALENDRIER DES FORMATIONS

FORMATIONS GRAND PUBLIC

1. Assistant(e) Import-Export
2. Acheteur à l'International
3. Gestionnaire Export
4. Titre professionnel Assistant Import-Export (RNCP36964)
5. Commercial en milieu interculturel

FORMATIONS AUX ENTREPRISES (INTER & INTRA)

6. Savoir utiliser les Incoterms 2020
7. Mise en place d'un programme de Compliance Interne « PCI »
8. L'Export Control US et EU
9. Introduction au Denied Party Screening
10. La Licence d'Exportation & les Biens à Double-Usage
11. Contract manager
12. Les obligations déclaratives lors d'échanges intra-communautaires

QUI SOMMES NOUS ?

Je m'appelle Rifti ANWAR et j'ai commencé ma carrière à l'International en 1999 tout à fait par hasard. J'avais intégré un poste d'Assistante Export avec très peu d'expérience dans ce domaine néanmoins j'ai très vite été passionnée par mon travail et surtout par mes échanges enrichissants avec les clients et fournisseurs étrangers.

A l'époque je n'imaginais pas que j'avais trouvé ma vocation mais j'ai consacré les années qui ont suivies à me former et à me développer afin de perfectionner mes compétences.

J'ai aujourd'hui un Master 2 en Management International et un MBA en Management marketing et Développement Commercial; néanmoins j'ai toujours une pensée sincère pour ce premier employeur qui m'avait fait confiance alors que je n'avais pas tous ces diplômes...

C'est à cette image, que j'ai souhaité, à travers mes formations, ouvrir " les portes de l'international" à des candidats de tous horizons afin de leur offrir de belles opportunités de carrière.

TRADE IN COMPLIANCE SARL

est une société de Conseil et Formation en Commerce International, que j'ai fondée en 2019 et nous avons récemment reçu la prestigieuse Certification Qualiopi délivrée par l'organisme certificateur ICPF. Ceci est un gage de qualité et de reconnaissance pour nos activités de Formation. Avec une expertise de plus de 20 ans, j'attache une attention particulière au contenu de chaque formation afin qu'il soit pertinent et efficace de manière à ce que le candidat ressorte de cette formation avec l'envie d'intégrer ou de se développer dans le domaine du Commerce International.

NOS TOP PRIORITÉS :

- 1- Conseiller et accompagner les Entreprises dans leur développement à l'International
- 2- Faire monter en compétences des collaborateurs déjà en poste à l'import-export
- 3- Former efficacement les personnes souhaitant s'orienter vers le Commerce International



CALENDRIER DES FORMATIONS 2024/2025

ASSISTANT IMPORT-EXPORT

Comprendre la Supply chain Internationale	02,03,04 Février 2026
Gestion administrative et douanière	13,14,15 Avril 2026
Les contrats Internationaux	01,02,03 Juin 2026
Les Incoterms	07,08,09 Sepembre 2026
Les Biens à double-usage	16,17,18 Novembre 2026
Les relations interculturelles	14,15,16 Décembre 2026
Les sources, contacts et administrations du Commerce International	

ACHATS À L'INTERNATIONAL

Comprendre la Supply chain Internationale	12,13 Février 2026
Gérer les aspects administratifs et douaniers	30,31 Mars 2026
Les Incoterms à l'achat	21,22 Mai 2026
Connaître les aspects fiscaux	18,19 Juin 2026
Utiliser les sources et contacts clefs	24,25 Septembre 2026
	26,27 Novembre 2026
	10,11 Décembre 2026

GESTIONNAIRE EXPORT

Comprendre la Supply chain Internationale	
Gestion administrative et douanière	
Les Biens à double-usage	
L'aspect fiscal	
Les sources, contacts et administrations du Commerce International	<i>Sur demande</i>

Titre professionnel assistant import-export- diplôme de niveau 5 RNCP

Administrer les ventes et les achats à l'international en français et en anglais	02/02/2026 au 30/06/2026
Optimiser les opérations logistiques internationales en français et en anglais	04/05/2026 au 30/09/2026
Assurer les fonctions de support au développement commercial	14/09/2026 au 12/02/2027
	03/05/2027 au 30/09/2027
	08/02/2027 au 30/06/2027

COMMERCIAL EN MILIEU INTERCULTUREL

S'initier aux fondamentaux de la vente	
Développer une méthodologie pour optimiser ses partenariats à l'international	
Conduire un entretien selon la culture pour augmenter ses chances de réussite.	
Mettre en oeuvre une négociation sur mesure pour gagner des ventes en milieu interculturel	
	<i>Sur demande</i>

LES OBLIGATIONS DÉCLARATIVES LORS D'ÉCHANGES INTRA-COMMUNAUTAIRES

MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME DE COMPLIANCE INTERNE

SAVOIR UTILISER LES INCOTERMS 2020

Sur demande

L'EXPORT CONTROL

INTRODUCTION AU DENIED PARTY SCREENING

LA LICENCE D'EXPORTATION & LES BIENS-A-DOUBLE-USAGE

CONTRACT MANAGER

PROGRAMME

Comprendre la Supply Chain Internationale

Comprendre les échanges intra-UE et les échanges hors UE
Les contrats internationaux
Le transport international et la douane
Savoir utiliser les Incoterms à l'achat et en vente
Emettre une offre commerciale à l'export

Gestion administrative et douanière

Gérer la commande export & la commande import
Maîtriser la chaîne documentaire
Connaître la nomenclature douanière, les règles d'origines et de valeur en douane
Connaître les impacts TVA et autres taxes
Appréhender les risques financiers
Gérer les formalités douanières

Les Biens à double-usage

Les réglementations en matière de contrôle à l'exportation
Les notions de BDU et d'ECCN
Gestion d'une licence d'exportation
Connaître les organismes clefs

Les relations interculturelles

OBJECTIFS

Connaître les notions fondamentales du Commerce International
Comprendre la Supply Chain Internationale
Travailler avec les intermédiaires logistiques
Gérer la documentation import-export
Savoir gérer une livraison à l'export
Réaliser une importation conforme

PUBLIC CONCERNÉ

Coordinateur ADV,
Commerciaux, Back Office, Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

3 Jours consécutifs

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Se référer au calendrier

TARIF

INTER : 2200 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

Comprendre la Supply Chain Internationale

Comprendre les échanges intra-UE et les échanges hors UE
Les méthodes et les outils de sourcing
Les contrats internationaux
Les Incoterms à l'achat
La logistique Internationale
Connaître les impacts TVA et autres taxes
Maîtriser les risques financiers
Maîtriser la notion d'Importateur (IoR)

Gestion administrative et douanière

Préparer une importation
Maîtriser la chaîne documentaire
Utiliser la nomenclature douanière, les règles d'origines et de valeur en douane
Gérer les formalités à l'importation
Répondre à un contrôle douanier

L'aspect fiscal

Connaître les impacts TVA et autres taxes
Maîtriser les risques financiers

OBJECTIFS

Comprendre les techniques d'achat à l'international
Connaître des législations en vigueur
Gérer les contrats
Maîtriser les aspects logistiques et réglementaires
Réaliser des opérations d'importations conformes et sécurisées.

PUBLIC CONCERNÉ

Coordinateur ADV,
Commerciaux, Back
Office, Demandeur
d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

2 Jours

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Se référer au calendrier

TARIF

INTER : 1200 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

Comprendre la Supply Chain

Comprendre les échanges intra-UE et les échanges hors UE
Les contrats internationaux
Les Incoterms
La logistique internationale

Gestion administrative et douanière

Gérer la commande export
Gérer la chaîne documentaire
Connaître la nomenclature douanière, les règles d'origines et de valeur en douane
Demander une licence d'Exportation

L'aspect fiscal

TVA & droits de douane
Maîtriser les risques financiers

Les Biens à double-usage

Les réglementations en matière de contrôle à l'exportation
Gestion de la licence d'exportation

Les sources et contacts clefs

OBJECTIFS

Comprendre les notions fondamentales du Commerce International
Connaître la Supply Chain Internationale
Utiliser les différentes classifications
Gérer une licence d'exportation
Procéder à une livraison export

PUBLIC CONCERNÉ

Coordinateur ADV, Commerciaux, Back Office, Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

2 Jours

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Se référer au calendrier

TARIF

INTER : 1500 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

Administre les ventes et les achats à l'international

Module 1:

Élaboration et Suivi d'une Offre à l'International
Techniques de rédaction d'offres commerciales
Suivi et relance des offres

Module 2:

Traitements des Commandes à l'International
Gestion des commandes et des contrats
Suivi des expéditions et des livraisons

Module 3:

Gestion de la Relation Client ou fournisseur à l'International
Techniques de communication interculturelle
Gestion des réclamations et du service après-vente

Optimiser les opérations logistiques internationales

Module 4:

Coordination des Opérations d'Acheminement à l'International
Planification et suivi des expéditions
Gestion des documents de transport

Module 5:

Traitements des litiges transport et Logistique à l'International
Identification et résolution des litiges
Gestion des assurances et des indemnisations

Module 6:

Suivi des opérations administratives de dédouanement
Connaissance des réglementations douanières
Préparation et suivi des documents de dédouanement

Assurer les fonctions de support au développement commercial

Module 7:

Promotion de l'Image de l'Entreprise à l'International
Stratégies de marketing et de branding
Utilisation des médias sociaux et autres plateformes de communication

Module 8:

Contribution à l'Optimisation des Achats et au Développement des Ventes à l'International
Analyse des marchés et identification des opportunités
Négociation et conclusion de contrats

Module 9:

Élaboration et Actualisation des Tableaux de Bord Commerciaux
Création de tableaux de bord pour le suivi des indicateurs clés
Analyse et interprétation des données pour la prise de décision

PUBLIC CONCERNÉ

Etudiants, ADV,
Commerciaux, Back
Office, Demandeur
d'emploi

PRÉREQUIS

Niveau Bac ou équivalent
Notions d'anglais

DURÉE

5 Mois

MODE DE FORMATION

Distanciel + Stage obligatoire + examens sur site

DATES ET LIEU

Se référer au calendrier

TARIF

3800 Eur HT

PROGRAMME

LA PROSPECTION COMMERCIALE

Mesurer le rôle central de l'activité commerciale
 La création d'un fichier de prospection
 Les différentes étapes d'une prospection téléphonique
 Utiliser la recommandation et le fonctionnement du réseautage

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

L'intérêt d'un entretien de vente
 Les étapes d'un premier rendez-vous commercial
 Consolider le lien avec le client

LA NÉGOCIATION ET LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

Règles en négociation et préparation
 Présenter son offre
 La communication interpersonnelle
 La notion de culture

L'ANALYSE DES DIFFÉRENCES CULTURELLES

Analyser une culture
 Travailler en milieu multiculturel
 Gestion des conflits

LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES À L'INTERNATIONAL

Les styles de management à l'international
 Le protocole des affaires
 Le développement à l'international

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, Managers,
 Inside sales, sales
 managers

PRÉREQUIS

Bonne culture générale, une langue étrangère et maîtrise des outils numériques

DURÉE

5 Jours

MODE DE FORMATION

Présentiel

DATES ET LIEU

Se référer au calendrier

TARIF

INTER : 5000 Eur HT

INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

S'initier aux fondamentaux de la vente:

- Adapter sa posture dans un environnement interculturel
- Développer une méthodologie pour optimiser ses partenariats à l'international
- Identifier des techniques de développement de la clientèle
- Conduire un entretien selon la culture pour augmenter ses chances de réussite.
- Mettre en oeuvre une négociation sur mesure pour gagner des ventes en milieu interculturel

PROGRAMME

Présentation des incoterms 2020

Les Incoterms multimodales
Les Incoterms maritimes

Les impacts

L'importance de l'Incoterm en Vente
Définir le bon Incoterm à l'achat
Le Contrat de vente/achat
Les impacts sur les prix de vente et les prix d'achat
Le transfert de propriété
Les risques liés aux Incoterms
L'Incoterm impacte-t-il la reconnaissance du revenu commercial ?

PUBLIC CONCERNÉ

Coordinateur ADV,
Commerciaux, Back Office, Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 Jour

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Sur demande

TARIF

INTER : 699 Eur HT

INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

Connaître l'impact des Incoterms sur les transactions de vente et achat
Maîtriser la supply chain
Anticiper les coûts
Evaluer les risques

PROGRAMME

Connaître les obligations en matière de Compliance Interne

Les différentes réglementations en vigueur
Définition d'un PCI

Définir les besoins internes

Evaluer la nécessité d'un Programme de Conformité Interne
Analyse de risques

La mise en place du PCI

La rédaction de procédures internes
La mise à disposition du programme

Le déploiement

La formation interne
La conduite du changement
La communication externe

OBJECTIFS

Connaître l'utilité d'un Programme de Conformité Interne
Savoir évaluer les risques internes
Faire appliquer le PCI en interne
Anciper les audits de conformité

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable d'équipe
ADV export ou commerciale
compliance, managers,
Manager financiers

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 Jour

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Sur demande

TARIF

INTER : 1200 Eur HT
INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

La réglementation en matière de contrôle à l'exportation

Le Rôle de l'Export Control Manager
La Réglementation Américaine « US Export Control Regulation »
Connaître son client « Know Your Customer »
Les Denied Parties
Les Biens à double-usage (BDU)
Les notions d'EAR, ITAR, USML
Les sanctions internationales & les Embargos
Les organismes responsables de l'Export Control

Sécuriser ses affaires internationales

Contrôler les ventes et les achats
Identifier les risques lors d'opérations export dans un environnement international complexe
Sécuriser les aspects contractuels et juridiques
Maîtriser les clauses dans un contrat de vente
Collaborer avec les importateurs, agents, brokers...
Utiliser les Incoterms® 2020
Anticiper les litiges

Maîtriser les opérations de paiement et de financement

Anticiper le non-paiement
Bien utiliser le crédit documentaire et la lettre de credit stand-by
Maîtriser les outils de financement des opérations export (credits export, garanties et cautions)
Connaître et utiliser les appuis Bpifrance et Coface

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable commercial,
Responsable ADV,
Responsable financier,
Responsable logistique

PRÉREQUIS

Aucun
DURÉE

1 Jour

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Sur demande

TARIF

INTER : 1500 Eur HT
INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

Appliquer des différentes réglementations en matière de contrôle à l'exportation
Mettre en place les contrôles à chaque vente
Collaborer avec les intermédiaires
Sécuriser et tracer les envois

PROGRAMME

Définitions

Qui sont les Denied Parties ?
Les réglementations Américaines et
Européennes en vigueur
Les pays sous sanctions et/ou embargos

Le contrôle des Denied Parties

Le principe du Denied Party Screening
Mise en place d'une procédure de contrôle
Les outils de DP screening
Les facteurs de risques
Anticiper les risques

Responsable commercial,
Responsable ADV,
Responsable financier,
Responsable logistique
PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 Jour

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel
DATES ET LIEU

Sur demande

TARIF

INTER : 1500 Eur HT
INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

Comprendre l'impact des sanctions internationales
Sécuriser ses affaires
Identifier les Denied parties
Savoir mettre en place une procédure de contrôle

PROGRAMME

La réglementation en matière de BDU

Introduction à la Réglementation Américaine
Le règlement Européen
Comprendre l'Export Control et les notions de EAR, ECCN, ITAR etc...

La mise en application

Déterminer le besoin en licence d'exportation
Les différents types de licence d'exportation (licence EU001, licence Globale, licence Générale etc..)
Comprendre l'utilisation du CUF
Faire une demande de licence auprès du SBDU
Le passage en douane des commandes sous licences

OBJECTIFS

Connaître les principes de la réglementation en terme de Biens à double-usage
Identifier les BDUs
Savoir faire une demande de licence d'exportation

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable commercial,
responsable ADV-achat,
Assistant/Gestionnaire Export

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE :

1 Jour

MODE DE

FORMATION:

présentiel ou distanciel possible

DATES ET LIEU :

Sur demande

TARIF :

INTER : 1500 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

Le cadre juridique international

Les sources juridiques
Les conventions internationales
l'impact des incoterms
Les pourparlers
Les obligations des parties contractantes

La mise en place d'un contrat

Les étapes du contrat
L'implication des parties prenantes
Les clauses obligatoires
L'évaluation des risques
e principe d'assertivité

La gestion des litiges

Les motifs de rupture
les sanctions en cas de non-respect

OBJECTIFS

Définir le rôle et les responsabilités du Contract manager
Identifier les principaux interlocuteurs
Assurer le pilotage du contrat
Analyser les différents risques

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable commercial,
responsable ADV-achat,
Assistant/Gestionnaire Export

PRÉREQUIS

Aucun
DURÉE :

1 Jour

MODE DE

FORMATION:

présentiel ou distanciel possible

DATES ET LIEU :

Sur demande

TARIF :

INTER : 1200 Eur HT

INTRA : Nous consulter

PROGRAMME

LES DISPOSITIFS DE CONTRÔLE DES ÉCHANGES INTRA-UE

Présentation générale du dispositif
Caractéristiques et obligations
Les niveaux d'obligation
Les données à fournir par niveau d'obligation

Les obligations déclaratives & les délais

Bases juridiques
Champ d'application
La notion d'assujetti TVA dans l'UE
La période de référence
Les régimes spécifiques

Les risques et pénalités

OBJECTIFS

Maîtriser les règles obligations déclaratives en termes de Biens et de Services (anciennement DEB/DES)
Anticiper les risques
Télédéclarer dans les délais sur le site de la douane

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable commercial,
responsable ADV-achat,
Assistant/Gestionnaire Export

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE :

1 Jour

MODE DE

FORMATION:

présentiel ou distanciel possible

DATES ET LIEU :

Sur demande

TARIF :

INTER : 1200 Eur HT

INTRA : Nous consulter