

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

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
Gestion administrative et douanière
Les contrats Internationaux
Les Incoterms
Les Biens à double-usage
Les relations interculturelles
Les sources, contacts et administrations du Commerce International

02,03,04 Février 2026
13,14,15 Avril 2026
01,02,03 Juin 2026
07,08,09 Septembre 2026
16,17,18 Novembre 2026
14,15,16 Décembre 2026

ACHATS À L'INTERNATIONAL

Comprendre la Supply chain Internationale
Gérer les aspects administratifs et douaniers
Les Incoterms à l'achat
Connaître les aspects fiscaux
Utiliser les sources et contacts clefs

12,13 Février 2026
30,31 Mars 2026
21,22 Mai 2026
18,19 Juin 2026
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

Sur demande

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

Administrer les ventes et les achats à l'international en français et en anglais
Optimiser les opérations logistiques internationales en français et en anglais
Assurer les fonctions de support au développement commercial

02/02/2026 au 30/06/2026
04/05/2026 au 30/09/2026
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

Sur demande

LES OBLIGATIONS DÉCLARATIVES LORS D'ÉCHANGES INTRA-COMMUNAUTAIRES

MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME DE COMPLIANCE INTERNE

SAVOIR UTILISER LES INCOTERMS 2020

L'EXPORT CONTROL

INTRODUCTION AU DENIED PARTY SCREENING

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

CONTRACT MANAGER

Sur demande

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

Administrer 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:

Traitement 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:

Traitement 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 ?

OBJECTIFS

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

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

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
Ancipier 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

OBJECTIFS

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

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

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