PROGRAMME DE FORMATION

Réaliser une opération d'import-export

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0504	V2026-005	3 novembre 2026	Commerce, Marketing & Vente

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
28 h	Distanciel asynchrone (e-learning)	7 modules 29 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

Identifier les acteurs, les étapes et les flux (physique, documentaire, financier) d'une opération d'import-export, dans et hors de l'Union européenne.

Choisir l'Incoterm adapté et construire une offre de prix export ou un prix de revient import.

Organiser le transport et l'assurance des marchandises et contrôler les documents de transport.

Préparer le dédouanement : statut, classement tarifaire, origine, valeur en douane, calcul des droits et taxes.

Choisir et sécuriser le moyen de paiement international et couvrir les principaux risques.

Vérifier la conformité de l'opération (TVA, restrictions, sécurité des produits) et piloter l'opération jusqu'à son bilan.

L'essentiel de la formation

Public visé

Dirigeants de TPE-PME, assistants et assistantes import-export ou ADV, commerciaux export débutants, acheteurs et logisticiens qui doivent préparer, suivre et sécuriser une opération d'achat ou de vente internationale de marchandises, dans et hors de l'Union européenne.

Prérequis

Aucun prérequis en commerce international.

Savoir utiliser un tableur à un niveau simple (formules, pourcentages) et lire une facture commerciale.

Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet ; quelques notions d'anglais commercial facilitent la lecture des documents, sans être exigées.

Modalités et déroulement

Formation à distance, en ligne, à rythme libre, organisée autour d'entreprises fictives (Calderis, éditeur de logiciels de gestion ; Lumio, enseigne de luminaires avec service client multicanal ; Hôtels Hestel, groupe de trois hôtels-restaurants ; Transports Morvenne, transporteur et logisticien ; Biscuiterie Ondaré, PME exportatrice — entreprises fictives, situations fictives). Un test de positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon associe une vidéo d'explication, une fiche pratique à conserver et deux mises en pratique corrigées (études de cas, décisions, exercices sur tableur de cotation et de calcul des droits et taxes, analyses de documents d'expédition, mises en situation avec un transitaire et un acheteur étranger) ; chaque module se clôt par un atelier de synthèse corrigé, une vidéo récapitulative et un quiz. Plus de la moitié du temps est consacrée à la pratique (mises en situation, jeux de rôle, conversations simulées, cas, rédactions), le reste aux apports et aux évaluations. Accompagnement par un formateur par messagerie (réponse sous 48 h ouvrées), correction individuelle des livrables sur demande.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Mises en situation et scénarios à décisions
- Études de cas
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Production de livrables professionnels
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Répartition du temps de formation : **22 %** théorique · **50 %** pratique · **28 %** évaluation

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches pratiques à conserver
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur (réponse sous 48 h ouvrées)

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; correction automatique ou sur grille critériée de chaque exercice ; atelier de synthèse corrigé et quiz à la fin de chaque module ; évaluation finale interne : dossier d'une opération d'export hors Union européenne d'une PME fictive (choix de l'Incoterm, cotation, documents, déclaration et origine, moyen de paiement, plan de traitement d'un incident), corrigé sur grille, et questionnaire de 25 questions. Seuil de réussite interne : 70 % des critères. Une attestation de fin de formation précise les compétences évaluées ; aucune certification n'est délivrée.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos et documents audio sous-titrés et transcrits, fiches pratiques, modèles et corrigés en version texte lisible par les lecteurs d'écran, navigation au clavier, rythme libre et durée allongeable pour les exercices chronométrés ; toute prise de parole enregistrée peut être remplacée par une réponse écrite ou un échange en direct avec le formateur. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils, modalités d'évaluation).

Tarif de la formation

Prix : **2 450 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009.
WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

7 modules, 29 leçons — durée totale 28 h.

01 Préparer l'opération internationale

1. Positionnement — opération d'import-export
2. Les acteurs et les étapes d'une opération
3. Échanges dans l'Union européenne et avec les pays tiers
4. Choisir son marché et vérifier son partenaire
5. Atelier de synthèse — Préparer l'opération internationale

02 Choisir l'Incoterm et construire l'offre

1. Les Incoterms 2020
2. Choisir l'Incoterm adapté
3. Construire le prix export et l'offre
4. Atelier de synthèse — Choisir l'Incoterm et construire l'offre

03 Organiser le transport et l'assurance

1. Choisir le mode de transport
2. Les documents de transport
3. Assurer les marchandises et réagir à un dommage
4. Atelier de synthèse — Organiser le transport et l'assurance

04 Dédouaner les marchandises

1. Les bases du dédouanement
2. Espèce tarifaire, origine et valeur en douane
3. Calculer les droits et taxes à l'importation
4. Atelier de synthèse — Dédouaner les marchandises

05 Sécuriser le paiement international

1. Risques et moyens de paiement
2. Le crédit documentaire en pratique
3. Couvrir les risques de change et d'impayé
4. Atelier de synthèse — Sécuriser le paiement international

06 Respecter la conformité des échanges

1. TVA et preuves des échanges
2. Restrictions à l'exportation et sanctions
3. Conformité des produits importés
4. Atelier de synthèse — Respecter la conformité des échanges

07 Piloter une opération de bout en bout

1. Planifier et suivre l'opération
2. Traiter les incidents
3. Bilan de rentabilité et procédure interne
4. Atelier de synthèse — Piloter une opération de bout en bout