

 Commerce

# Conquérir des marchés à l'international : aspects pratiques d'une transaction internationale

## Contexte

La mondialisation et les nouvelles technologies de l'information ont profondément transformé le commerce international, tant dans ses fondements que dans ses opérations. S'il est incontestable que les exportateurs et les exportatrices réussissent mieux, se lancer à la conquête de nouveaux marchés, y gagner de la clientèle, conclure et exécuter un contrat de vente comportent de nombreux défis et risques : complexité des procédures, réglementations particulières, problèmes liés à la logistique et aux assurances, risques de change et de non-paiement... Bref, la gestion de l'ensemble d'une transaction internationale est une activité exigeante qui, pour éviter qu'elle soit hasardeuse, nécessite l'acquisition des connaissances et de compétences particulières.

## Objectifs pédagogiques

La formation permet de développer vos capacités et d'acquérir une « expertise intégrée et orientée » vers les meilleures pratiques dans la gestion des affaires internationales. Au terme de la formation, vous serez en mesure :

- de mieux négocier, rédiger, exécuter, gérer et contrôler l'exécution d'un contrat international;
- d'optimiser la gestion des commandes et le calcul des coûts à l'exportation;
- de rédiger, gérer et contrôler les documents et de vous adapter à la dématérialisation;
- de maîtriser les modes de paiement et de recouvrement à l'international;
- de discerner les risques potentiels et d'anticiper les solutions;
- de gérer le contentieux relatif au commerce international;
- d'utiliser les meilleures pratiques dans la gestion d'une transaction internationale.

## Contenus

- Conditions internationales de ventes (incoterms) et calcul du prix à l'exportation
- Négociation, rédaction et gestion de contrats internationaux
- Adaptation du produit et réglementation étrangère

- Logistique, assurance et transport international
- Formalités douanières, documentation et dématérialisation
- Modes de paiement et de recouvrement à l'international
- Gestion des risques liés au commerce international
- Responsabilité sociale des entreprises (RSE) exportatrices
- Règlement des litiges commerciaux internationaux

## Approche pédagogique

Une autoévaluation des connaissances et des compétences des personnes participantes et de l'expression de leurs attentes permet l'utilisation d'une approche pédagogique contextualisée à leur réalité et à leurs activités professionnelles. Des présentations interactives, des ateliers pratiques, des mises en situation et des études de cas favorisent le transfert des connaissances. Chaque journée de formation est clôturée par une autoévaluation des connaissances acquises.

## Clientèle cible

Gestionnaires et partenaires d'entreprises, cadres et spécialistes en analyse d'affaires, chefs d'entreprises en prospection d'affaires, fonctionnaires fédéraux et commerciaux, personnel des banques et des compagnies d'assurances, personnes en recherche d'emploi dans le domaine du développement des affaires.

## Durée et unités d'éducation continue (UEC)

Cette formation est d'une durée de 14 heures et donne droit à 1,4 UEC.

## Formateur

Après plus de 30 ans de carrière en logistique internationale, en Europe et au Québec, *Christian Sivière* a démarré une entreprise de consultation en import-export en 2010, Solimpex, qui offre des conseils aux entreprises pour se développer à l'international et des formations sur les aspects logistiques, réglementaires et douaniers du commerce international, l'importation, l'exportation, les Accords de libre-échange, la gestion de la chaîne d'approvisionnement et les sujets connexes.

Christian est expert en contenu et chargé de cours pour l'Association des Transitaires internationaux canadiens (ATIC-CIFFA) à Toronto et l'Association Mondiales des Transitaires (FIATA) à Zurich, donne des séminaires et des webinaires pour de nombreux organismes comme la Chambre de Commerce de Montréal, le réseau des Orpex, Export Québec, Investir Ottawa, le Ministère du Développement économique de l'Ontario, l'Association de la Chaîne d'Approvisionnement Canada et autres, et des formations sur mesure en entreprise.

Il contribue aux magazines Inside Logistics et Supply Professional.

---

<https://formation-continue.uqo.ca/formation-continue/conquerir-marches-international-aspects-pratiques-transaction-internationale>