

<p>42</p> <p>46</p> <p>47</p> <p>50</p> <p>51</p> <p>51</p> <p>52</p> <p>56</p> <p>59</p> <p>60</p> <p>61</p> <p>61</p> <p>62</p> <p>65</p> <p>69</p>	<p>ÉTAPE 5 PROSPECTER P. 72</p> <p>1/ Les différentes options p. 73</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1.1 Différents objectifs • 1.2 Les missions collectives <p>2/ Structurer sa prospection commerciale p. 74</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2.1 Rechercher et qualifier ses prospects • 2.2 Établir un premier contact <p>3/ Optimiser ses déplacements de prospection p. 76</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3.1 Objectifs d'un voyage de prospection • 3.2 Organiser son planning <p>4/ Relancer ses prospects p. 78</p> <ul style="list-style-type: none"> • 4.1 Réussite ou échec : les prochaines étapes • 4.2 Transformer le prospect en partenaire • 4.3 Démarrer un partenariat <p>5/ Participer à un salon professionnel p. 81</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5.1 Choix d'un salon • 5.2 L'emplacement du stand • 5.3 L'agenda et le budget • 5.4 L'organisation et la communication • 5.5 La clôture et l'après-salon <p>ÉTAPE 6 PRÉPARER L'EXPÉDITION P. 88</p> <p>1/ Choisir une règle Incoterms 2010 p. 89</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1.1 Qu'est-ce qu'une règle Incoterms 2010 ? • 1.2 Service au client et règle • 1.3 Risque et règle • 1.4 Paiement et règle <p>2/ Choisir un commissionnaire de transport p. 94</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2.1 Établir un cahier des charges • 2.2 Choisir un prestataire • 2.3 Assurer le suivi de la qualité <p>3/ Préparer l'emballage et les documents, charger p. 97</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3.1 L'emballage • 3.2 Les documents • 3.3 Le chargement <p>4/ Préparer le dédouanement export et dédouaner p. 100</p> <ul style="list-style-type: none"> • 4.1 Classification du produit • 4.2 Le dédouanement export • 4.3 La justification de la facture hors taxes 	<p>ÉTAPE 7 PRÉPARER LE CONTRAT P. 104</p> <p>1/ Verrouiller le contrat p. 106</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1.1 CGV et CGA • 1.2 Les clauses des contrats et des CGV à l'international <p>2/ Les solutions de paiement p. 110</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2.1 Les paramètres de choix essentiels • 2.2 Gérer le risque de change • 2.3 Choisir un mode de paiement <p>3/ Sécuriser et financer p. 122</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3.1 L'assurance-crédit • 3.2 Affacturage et forfaitage <p>4/ Les garanties de marché p. 125</p> <p>ÉTAPE 8 EXPÉDIER P. 134</p> <p>1/ L'expédition par la route p. 135</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1.1 Préparation des produits • 1.2 Les documents • 1.3 Le chargement et/ou déchargement • 1.4 La facturation <p>2/ L'exportation maritime p. 140</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2.1 Préparation des produits • 2.2 Les documents • 2.3 Le chargement et/ou déchargement • 2.4 La facturation <p>3/ Le groupage en aérien p. 143</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3.1 Préparation des produits • 3.2 Les documents • 3.3 Le chargement et/ou déchargement • 3.4 La facturation <p>4/ L'expédition en express p. 144</p> <ul style="list-style-type: none"> • 4.1 Préparation des produits • 4.2 Les documents • 4.3 Le chargement et/ou déchargement • 4.4 La facturation <p>ÉTAPE 9 S'IMPLANTER P. 150</p> <p>1/ Le bureau de représentation p. 151</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1.1 Les aspects juridiques • 1.2 Les aspects fiscaux <p>2/ La succursale p. 152</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2.1 Les aspects juridiques • 2.2 Les aspects fiscaux <p>3/ La filiale p. 154</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3.1 Les aspects juridiques • 3.2 Les aspects fiscaux 	<p>4/ La prise de participation p. 156</p> <ul style="list-style-type: none"> • 4.1 Les aspects juridiques • 4.2 Les aspects fiscaux <p>5/ Mécanismes d'incitation fiscale à l'implantation à l'étranger p. 156</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5.1 Imputation provisoire des déficits réalisés à l'étranger • 5.2 Exonération d'impôt sur le revenu pour les salariés export <p>ÉTAPE 10 RECRUTER P. 160</p> <p>1/ Quel profil pour le poste ? p. 161</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1.1 Définir ses besoins • 1.2 Définir des profils de poste • 1.3 Annonces et supports pour votre recrutement • 1.4 Les critères de recrutement <p>2/ Quelle formation pour quel poste ? p. 164</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2.1 Formations diplômantes en France • 2.2 Formations non diplômantes <p>3/ Quel recrutement pour quel poste ? p. 167</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3.1 Les filières de recrutement en France et à l'étranger • 3.2 Les réseaux sociaux • 3.3 Le volontariat international en entreprise (VIE) • 3.4 Le recrutement en interne <p>4/ Quel budget pour quel recrutement ? p. 171</p> <ul style="list-style-type: none"> • 4.1 Pour les VIE • 4.2 Le crédit d'impôt export • 4.3 Le nouveau contrat emploi export • 4.4 Aides régionales au recrutement export <p>5/ L'intégration dans l'entreprise p. 173</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5.1 La règle des trois A pour réussir l'intégration d'un collaborateur • 5.2 Les écueils à éviter <p>ANNEXE DOUANE P. 176</p> <p>Espèce, valeur et origine : trois clés pour exporter vos produits</p>
---	--	---	--