

DI01 - Se développer à l'international

Inter

Intra

Thématique(s)

Droit International

La durée, le nombre de séances, les modalités (présentiel ou distanciel), les dates, les lieux et les tarifs varient selon les sessions. Consultez la page de la formation sur le site Fidal Formations ou contactez-nous pour connaître les modalités à jour.

Objectifs professionnels

- Identifier les règles juridiques et fiscales essentielles pour se développer à l'international
- Comparer les avantages et inconvénients juridiques et fiscaux de chaque approche du développement
- Développer une vision à 360° des règles applicables

Programme

1. Comment bien définir son projet en fonction de ses objectifs ?

- Objectifs : vendre, produire, acheter ?
 - exporter ?
 - produire à l'étranger ?
 - limiter ses coûts de production ?
 - relocaliser ?

2. Les réflexes essentiels

- Protéger et défendre le capital industriel et Intellectuel (marques, inventions et savoir-faire)
- Anticiper et gérer les contraintes douanières et réglementaires
- Sécuriser ses transactions financières (contrôle des changes, facturation, contraintes bancaires...)

- Maîtriser les assurances prospection et subventions régionales-nationales
- Mettre en place une équipe projet
- Anticiper les contraintes additionnelles locales

3. Avec qui et comment s'implanter en pratique ? Quels sont les avantages et les inconvénients de chaque option ?

- Bureau de liaison
- Agent
- Distribution
- Succursale
- Joint venture
- Filiale à 100%
- E-commerce

Cas pratique : choisir l'outil adéquat

4. Prévoir son accompagnement juridique et fiscal (avoir une vision à 360 °)

- Négocier ses contrats à l'international
 - le contrat : un élément indispensable à votre relation commerciale ?
 - définition du droit applicable
 - anticiper la gestion des conflits et sécuriser vos opérations
 - gestion des aspects financiers (paiement, garanties...)
 - l'importance des incoterms®

Cas pratique : choix des clauses essentielles du contrat

- Anticiper les conséquences fiscales
 - l'établissement stable
 - la lutte contre les doubles impositions : les conventions fiscales internationales
 - la tva
 - mesures fiscales d'accompagnement pour les sociétés
 - crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale
 - crédit d'impôt recherche

5. Considérer les enjeux RH

- Les options possibles
- La « mutualisation » : flexibilité et partage des coûts salariaux
- Mesures sociales d'accompagnement des salariés
- Définition du contrat de travail et du droit applicable (détachement vs. expatriation)
- Exonérations fiscales
- Primes d'expatriation
- Protection sociale

Cas pratique

Public concerné

- DAF / RAF
- Dirigeant - Chef d'entreprise
- DRH / RRH
- Fonction commercial - Export - Marketing
- Fonction juridique et contentieux

Pré-requis

- Acquisition

Pédagogie

- Formation associant aspects théoriques et surtout approche pratique.
- Remise d'un dossier technique spécialement conçu par FIDAL FORMATIONS.

Intervenants

Les intervenants, experts de leur domaine, sont précisés selon la session. Consultez la page de la formation sur le site Fidal Formations.

Contactez Fidal Formations

Pour toute question sur cette formation, son financement, ses dates ou ses tarifs, contactez nos équipes.

Site

<https://www.fidalformations.fr/contactez-nous>

Email

infos@contact.fidalformations.fr

Téléphone

[+33 \(0\) 1 58 97 10 00](tel:+332158971000)

Fidal Formations

4-6 Avenue d'Alsace, 92400 Courbevoie, France.

© 2026 Fidal Formations. Tous droits réservés.