

PARTICIPANT(S) :

Personnel en charge des opérations à l'international.

ORGANISATION :

Durée : 63 heures + 2h d'étude de cas

Lieux : Campus du lac ou Campus de Libourne

INTERVENANT(S) :

Formateur expert en Commerce international.

ELIGIBILITE :

CPF

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010
Code APE-NAF 8542Z
N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin - CS 31996 -
33071 Bordeaux Cedex
Tél. 05 56 79 52 00
campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder 33504
Libourne Cedex tél : 05 57 25 40 66
campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Se doter de connaissances, méthodes et outils pour

- Préparer les opérations à l'international.
- Appliquer les normes Incoterms.
- Sécuriser les opérations douanières.
- Traiter la chaîne documentaire export.

CONTENU DU PROGRAMME

LES FONDAMENTAUX DU COMMERCE INTERNATIONAL.

- La chaîne logistique à l'international : principaux acteurs, risques et enjeux à l'import et à l'export
- S'organiser pour bien gérer les opérations import et export : méthodologie et identification des sources d'informations
- Aspects logistiques : Choisir la règle Incoterms® ICC 2010 appropriée, du point de vue vendeur et acheteur, Bien travailler avec les prestataires du transport. Fournir les bons documents en anticipant les exigences documentaires
- Aspects douaniers et fiscaux : Distinguer les ventes intra-UE et extra-UE, Classer le produit dans la nomenclature douanière, Déterminer l'origine des produits manufacturés à des fins de réduction/suppression de droits de douane dans les pays acheteurs, Déclarer les bonnes valeurs en douane, Réaliser des économies avec les principaux régimes douaniers économiques, Justifier ses ventes HT.
- Calculer le prix de vente export et le coût global d'acquisition
- Aspects financiers : Identifier les risques spécifiques à l'international et connaître les différentes solutions pour se couvrir, Découverte de l'assurance-crédit, des principaux moyens techniques de paiement (remise documentaire, crédit documentaire, lettre de crédit stand-by).

MAITRISER LES REGLES INCOTERMS® ICC 2010.

- Présentation générale des Incoterms® de l'International Chamber of Commerce : un outil très pratique pour les commerçants internationaux, Ce qu'ils définissent, ce qu'ils ne définissent pas
- La question du transfert de propriété (juridique et comptable.)
- Les innovations de la version 2010.
- Les 11 règles Incoterms® à la loupe. Incoterms® multimodaux, maritimes : points de transfert des frais et des risques, L'impact des Incoterms® 2010 sur les plans contractuel, logistique, financier, sécurité de paiement, documentaire, douanier, fiscal, assurance, commercial, marketing.
- Précisions et limites des Incoterms.
- Outils pour bien choisir l'Incoterm® : Tableaux et schémas récapitulatifs, Incoterms® et preuves de livraison, Analyse critique des Incoterms® côté vendeur, côté acheteur, Les critères de choix en tant que vendeur, en tant qu'acheteur.

LA DOUANE ET L'ENTREPRISE.

- Pourquoi dédouaner ? Savoir naviguer dans la base réglementaire.
- Différencier les échanges intra-UE et extra-UE. Les obligations déclaratives et la procédure de dédouanement.
- Déterminer le classement tarifaire des marchandises. Structure - règles de classement - aides au classement - la validation douanière via le RTC.
- Déterminer l'origine des marchandises. Les règles d'origine non-préférentielle et préférentielle, Les justificatifs d'origine, Le statut d'exportateur agréé versus le statut d'exportateur enregistré dans la base REX, L'aide de la douane : Le RCO et l'IMF.
- Déterminer les valeurs à déclarer en douane. Les différentes valeurs - les éléments taxables et non taxables - les différentes méthodes d'évaluation - quid des gratuits
- Accéder à la réglementation douanière afférente aux marchandises. Connaître les formalités à remplir, les mentions obligatoires sur facture, Les droits et taxes à l'entrée en UE, à l'entrée dans les pays clients, Les marchandises réglementées.
- Justifier les ventes en exonération de TVA. La nouvelle notion d'exportateur de le CDU, Réaliser des économies grâce aux facilités douanières et fiscales, Les régimes douaniers particuliers, les régimes de transit et autres facilités fiscales, Comment ne pas avancer la TVA à l'import.
- Optimiser le dédouanement des marchandises. Vers le nouveau dédouanement centralisé communautaire, L'Opérateur Économique Agréé.
- Synthèse des nouvelles mesures du nouveau Code des Douanes de l'Union
- Check-list - synthèse - lexique de la logistique internationale en bilingue

OPTIMISER LE TRAITEMENT DE LA CHAÎNE DOCUMENTAIRE EXPORT

- Raison pour laquelle établir des documents à l'exportation. Les exigences liées aux pays exportateurs, Les exigences liées aux pays importateurs, La particularité du crédit documentaire, Les autres exigences (produit, spécificité acheteur...), Gérer les documents liés à l'offre commerciale, Les conditions générales de vente à l'exportation, La confirmation de commande, La facture pro-forma
- Identifier les formalités liées aux expéditions définitives. **Les documents :** La facture commerciale et les mentions spécifiques, Les documents douaniers (DAU "EX", licence d'exportation), Le Certificat d'Origine (CO, attestation d'origine etc.), Les documents de circulation (EUR1, EURMED, ATR), Les documents de transport (CMR, LTA, Bill Of Lading), Le document d'assurance transport, Les autres documents. **Les Procédures :** Les obligations en matière de visa (mécanismes, coûts et délais), Les obligations en matière d'Inspection avant expédition mécanismes, coûts et délais).

TROUVER LES SOURCES D'INFORMATION PERTINENTES.