



FORMATIONS A 'L'INTERNATIONAL

Ce qu'il faut savoir pour vous lancer à l'export	58
Gérer les différences culturelles pour réussir à l'international	58
Les incoterms	58
Le contrat de vente à l'international	59
Les garanties et techniques de paiement, le crédit documentaire	59
La douane à l'importation et à l'exportation	59
La déclaration d'échanges de biens et les flux fiscaux intracommunautaires	60
Les documents d'accompagnement à l'exportation	60
TVA et commerce international	61
Comprendre et négocier les cotations de transport	61
Gérer les relations avec le commissionnaire de transport	62
Prévenir et gérer les litiges transport	62

Ce qu'il faut savoir pour vous lancer à l'export

Public

Entreprises n'ayant jamais exporté ou très peu.

Objectif

Apporter aux participants les rudiments essentiels au démarrage des opérations internationales (en intracommunautaire comme en grand export) et les amener à se poser les bonnes questions avant toute action.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 2103

Durée : 2 jours

Calendrier Rouen : nous consulter

Tarif : 600 euros HT

Programme

La reconstitution de la chaîne logistique d'une exportation, de la demande de prix du partenaire et/ou de la proposition au prospect, au règlement final de la commande

- Les différentes étapes
- Les interlocuteurs incontournables
- Les sources d'information
- Les éléments de la remise d'offre
- Les contraintes douanières et fiscales
- La planification de l'opération
- La gestion administrative du dossier
- Le suivi de l'exportation

Les Incoterms ou conditions contractuelles de livraison

- Un langage universel pour négocier la logistique export

- Les différents incoterms : caractéristiques, risques et avantages pour l'exportateur
- Négocier l'incoterm le mieux adapté à la capacité de l'entreprise et à l'attente du client
- L'application optimisée de l'incoterm choisi
- Le rôle des incoterms dans les relations intracommunautaires
- L'interaction de l'incoterm sur les conditions de paiement, les documents à fournir, les délais à respecter...

Méthode pédagogique

Plusieurs documents sont remis aux participants à titre d'outils pour aider à la mise en œuvre des exportations dans des conditions adaptées aux exigences du commerce international ; carnet d'adresses pour effectuer l'indispensable veille économique.

Gérer les différences culturelles pour réussir à l'international

Public

Dirigeant et responsable des opérations internationales.

Objectif

Permettre aux responsables de l'entreprise amenés à négocier ou à travailler avec des personnes d'autres nationalités d'adapter leur comportement aux différences culturelles qu'ils rencontrent.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 2109

Durée : 1 jour

Calendrier Rouen : nous consulter

Tarif : 300 euros HT

Programme

Les spécificités culturelles

- Repérer les spécificités culturelles propres à la France
- Reconnaître les différences culturelles de nos interlocuteurs
 - . culture anglo-saxonne
 - . culture latine
 - . culture asiatique

La négociation interculturelle

- Impact de la culture sur le comportement du négociateur
- Communication verbale et écrite
- Le savoir-vivre
- Analyse de la négociation

Les incoterms

Public

Personnel chargé des ventes et des achats à l'étranger.

Objectif

Maîtriser les Incoterms qui représentent un impératif absolu pour l'entreprise effectuant des achats ou des ventes à l'international.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Méthode pédagogique

Les différents thèmes seront abordés à partir de cas concrets d'entreprises. Des tableaux et mémo-guides seront remis à chacun des participants.

Réf : 2100

Durée : 1 jour

Calendrier Rouen : 20/10/2009 - 21/01/2010 -

8/06/2010

Tarif : 300 euros HT

Programme

Le rôle et l'utilité des Incoterms

- Déterminer les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur
- Définir les conditions de livraison

Les critères de sélection de l'Incoterm "adapté"

- Capacité de l'entreprise
- Attente du client
- Délais
- Mode de transport
- Type de prestataires
- Zone géographique
- Niveau de prestation...

Analyse approfondie des Incoterms les plus importants

- Avantages et inconvénients pour le vendeur et l'acheteur
- Les limites et risques éventuels
- Les variantes possibles

La nécessité d'un bon usage et les conséquences éventuelles de son non-respect au plan commercial, financier, logistique, administratif, juridique...

Les modifications et éclaircissements apportés par les Incoterms 2000

Quand et comment négocier l'Incoterm ? Le particularisme lié aux opérations intracommunautaires

Les incoterms au regard des garanties de paiement (crédoc), de la gestion administrative des dossiers

Conditions de livraison et contrat de transport

- Différences et interactions

L'incidence des Incoterms sur la relation avec le commissionnaire de transport et les autres prestataires

Le contrat de vente à l'international

Public

Dirigeant ou collaborateur d'entreprise engagé dans un développement international ou qui envisage de l'être à court terme. Conseiller d'entreprises (agents de développement économique, consultant, expert comptable...).

Objectif

- Faire acquérir aux participants les réflexes indispensables en matière contractuelle à l'international et leur proposer une approche synoptique des règles juridiques fondamentales afin d'optimiser leur position d'acheteur ou de vendeur et de sécuriser leurs contrats internationaux.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 2108
Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : nous consulter
Tarif : 300 euros HT

Programme

Spécificités des contrats de vente à l'international

Les critères et la structure d'un contrat international

- Qu'est-ce qu'un contrat international ? Bien distinguer les contrats de droit anglo-saxon et les contrats de tradition civiliste ? Les conséquences que cela emporte - Le formalisme lié à la rédaction d'un contrat international - Les documents constituant le contrat

La structure d'un contrat international

- Les clauses préliminaires
 . les clauses technico-commerciales
 . les clauses financières
 . les clauses juridiques
 . le dispositif final
 . comment éviter les contradictions entre les clauses ?

Analyses des principales clauses stratégiques

Les clauses dites sensibles

- La clause de confidentialité, les clauses exonératoires de responsabilité, les clauses pénales, le transfert de propriété, les Incoterms, la propriété intellectuelle

La loi applicable et les modes de règlement des litiges

- La loi applicable : incidence sur les obligations contractuelles
 - Les modes de règlement des différends - La récente jurisprudence de la Cour de Cassation

Cas pratique

- Analyse d'un modèle de CGV Export

Les garanties et techniques de paiement le crédit documentaire

Public

Responsable import ou export, personne en charge de l'administration des opérations internationales.

Objectif

Maîtriser les principes de fonctionnement, les règles et usances du crédit documentaire pour faciliter la gestion opérationnelle au sein de l'entreprise et améliorer son efficacité à partir d'étude de cas.

Prérequis : connaissance des Incoterms.

Réf : 2100
Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : 20/10/2009 - 21/01/2010 - 8/06/2010
Tarif : 300 euros HT

Programme

Les principes du crédit documentaire

- Justification de la procédure, étapes d'une opération, définitions

L'environnement réglementaire du crédit documentaire

- Les Règles et Usances Uniformes (RUU 600), rôle des incoterms

Les différentes formes d'engagements documentaires

- Les différents types
 . révocables et irrévocables
 . les modalités d'utilisation : payable à vue, payable à usance (paiement différé, acceptation, schéma de l'engagement par signature)

Le montage d'une opération

- La demande du client, rôle de la banque, suivi d'une opération

La réalisation du crédit documentaire

- La vérification des documents, les documents de transport et de la marchandise, les autres documents (certificat d'assurance, facture commerciale, certificats divers), les irrégularités sur vérification, la notion de paiement sous réserves

La "stand by letter of credit"

La douane à l'importation et à l'exportation

Public

Responsable import ou export, personne en charge de l'administration des ventes export.

Objectif

- Appliquer les procédures douanières auxquelles sont soumises les opérations de circulation des marchandises au niveau international
 - Mieux maîtriser ses opérations internationales
 - Mieux dialoguer avec l'Administration et les prestataires concernés.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 2102
Durée : 2 jours
Calendrier Rouen : 5 et 19/11/2009 - 22 et 29/04/2010
Tarif : 600 euros HT

Programme

La douane : interlocuteur des opérateurs du Commerce International

- Organisation
 - L'horizon 2013

Les données fondamentales

- Origine
 - Valeur
 - Espèce

Procédures de dédouanement et régime douanier dans le cadre des relations avec le pays tiers

- Procédures de droit commun, le DAV
 - Procédures simplifiées

Régimes économiques

- L'entrepôt
 - L'admission temporaire
 - Le perfectionnement actif et passif
 - Les retours
 - Le carnet ATA

Douanes et sureté

- Le statut d'OEA
 - Les délais
 - La traçabilité documentaire et informatique

La déclaration d'échanges de biens et les flux fiscaux intracommunautaires

Public

Comptable, administrateur des ventes et achats intra-communautaires.

Objectif

- Analyser les flux physiques et financiers
- Anticiper l'intégration des nouveaux flux logistiques
- Remplir la DEB conformément au BOD 6793 du 23 janvier 2009.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 2103
Durée : 2 jours
Calendrier Rouen : nous consulter
Tarif : 600 euros HT

Programme

Réglementation

- Les objectifs de la déclaration de douane intracommunautaire
- Les règles fiscales et douanières : la traçabilité des opérations
- DEB, CA3 et les divers registres

Le territoire d'application

- Les zones géographiques concernées
- Les flux particuliers

Les différents types d'opérations

- Opérations d'expédition et/ou d'introduction
- Le vocabulaire fiscal : transfert, non transfert, affectation, non affectation
- Les différents registres
- La spécificité des opérations triangulaires

L'établissement de la DEB / Intrastat

- Les principes d'établissement
- Les mouvements exclus
- Les rubriques de la DEB selon le niveau d'obligation
- Les transactions vers des particuliers (vente à distance)
- Les régularisations et correctifs possibles

Les documents liés à la DEB

- Le rôle fondamental des factures dans les relations intra-communautaires
- Les rubriques obligatoires de la facture commerciale
- Les autres documents de traçabilité pour l'administration

La recherche d'informations

- NC, n° d'identifiant TVA, taux des devises...

Documents d'accompagnement à l'exportation

Public

Gestionnaire des dossiers internationaux.

Objectif

- Identifier, collecter, rédiger et archiver les documents de la chaîne chronologique export afin d'en assurer le bon déroulement
- Optimiser les expéditions et veiller à la bonne application des législations douanières et fiscales.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 2106
Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : 30/03/2010
Tarif : 300 euros HT

Programme

La facture, clef de voûte du dossier export

- Les différentes factures : proforma, commerciale, consulaire, douanière
- Les visas et autres contraintes
- Les factures commerciales dans les relations intracommunautaires

Les autres documents commerciaux

- Liste de colisage, documents d'information
- Les exigences particulières selon les législations
- Les contraintes linguistiques

Les documents liés à l'origine

- Certificats d'origine et de circulation
- Qui les rédige ?
- Quand ?
- Quelle utilité ?
- Quelle forme ?

Les titres de transport et attestations de prise en charge

- Qui les rédige ?
- Quand ?
- Quelle responsabilité ?
- La rédaction inhérente à un crédit documentaire ou une remise documentaire

Les différents attestations et certificats

- Dans quel cas ?
- Auprès de qui les obtenir ?
- Quand ?

Les documents douaniers

- Les différentes déclarations,
- Les licences,
- Les autorisations diverses

Documents et Incoterms

- Quels documents en regard de l'incoterm choisi ?
- Les documents fournis par l'exportateur et par l'importateur

Le rôle du transitaire

- Responsabilité de l'opérateur dans l'obtention, la rédaction et la transmission des documents

La gestion documentaire d'une opération internationale

- L'incidence des documents sur la planification de l'opération
- Les sources d'information
- Le coût de la gestion documentaire
- Les obligations de conservation
- L'incidence des documents sur le paiement de l'exportation

TVA et commerce international

Public

Responsable administratif à l'exportation ou à l'importation, responsable financier.

Objectif

- Expliquer la logique de la territorialité de la TVA pour créer les bons réflexes.
- Répondre aux exigences du cadre réglementaire de la TVA intra-communautaire.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 2107
Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : nous consulter
Tarif : 300 euros HT

Programme

Livraisons et mouvements de marchandises (ou d'autres biens)

Au sein de l'Union Européenne

- Acquisitions intracommunautaires et opérations assimilées
- Livraisons intracommunautaires et opérations assimilées
- Opérations particulières et cas pratiques (en particulier opérations avec des intervenants dans trois états différents)
- Déclaration d'échanges de biens
- Principaux cas de redressements observés

En dehors de l'Union Européenne

- Importations
- Exportations

Achats en franchise

- Prestations de services
 - . principe général
 - . exceptions : prestations matériellement localisables ; prestations immatérielles
 - . opérations complexes et cas pratiques
 - . principaux cas de redressements observés
- Entreprises étrangères intervenant dans les opérations soumises à la TVA française
 - . entreprises étrangères redevables d'une TVA française
 - . récupération d'une TVA française par une entreprise étrangère

Cas pratique de synthèse

- Modalités de commercialisation en France de ses produits par une entreprise étrangère et conséquences en matière de TVA

Comprendre et négocier les cotations de transport

Public

Responsable, collaborateur des services Exportation, Expédition, Administration des Ventes, Acheteurs internationaux.

Objectif

- Apporter aux entreprises le vocabulaire indispensable pour une sélection plus adaptée des prestataires
- Appréhender précisément les contraintes et spécificités juridiques, contractuelles et autres
- Donner les outils techniques permettant de mieux maîtriser la mise en place, l'exécution et le suivi des opérations.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 2111
Durée : 2 jours
Calendrier Rouen : 19 et 26/01/2010
Tarif : 600 euros HT

Programme

Contrat commercial et conditions de livraison

- Vérifier que l'incoterm est adapté au niveau de prestation choisi et au risque que l'entreprise est en mesure d'assumer

Les auxiliaires de transport

- Transitaire, commissionnaire de transport, agent de fret, transporteur, agréé en douane
 - . fonction
 - . activités et responsabilités
- Le statut d'OEA : contraintes et apport pour l'entreprise
- Les documents à récupérer et à conserver

Le droit international

- Les différentes conventions internationales
 - . Bruxelles pour le maritime
 - . Varsovie et Montréal pour l'aérien
 - . Genève pour la route
- Les limites de responsabilité et plafonds d'indemnisation par mode de transport

Les titres de transport

- . utilité
- . délais d'obtention
- . conservation et/ou transmission
- Les exigences du crédit documentaire quant à la rédaction

Le prix du transport

- Les rapports volume/poids
- Les grilles tarifaires
- La négociation et le suivi des prix
- Maîtriser les coûts annexes : les surtaxes et autres frais
- Garantir les prix sur la durée
- L'analyse de la facture de l'auxiliaire

L'assurance transport

- Les interlocuteurs : courtiers, agents d'assurance, compagnies
- Les risques ordinaires et exceptionnels
- Les différentes polices et les risques couverts
- La valeur à assurer
- La procédure à suivre en cas d'avaries

Gérer les relations avec les commissionnaires de transport

Public

Dirigeant, responsable logistique et des services import / export.
Responsable des opérations internationales.

Objectif

- Appréhender et maîtriser les obligations et responsabilités des commissionnaires et des auxiliaires de transport
- Apprécier les contrats afin d'éviter les risques de différends
- Savoir traiter les dossiers litiges.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 2110
Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : nous consulter
Tarif : 300 euros HT

Programme

Rôle et statut des commissionnaires et des autres auxiliaires du transport

- Intérêt de recourir à un commissionnaire de transport
- Reconnaître les critères de qualification de chaque contrat afin d'éviter les requalifications
- Choix d'un commissionnaire français ou étranger et ses conséquences juridiques

Les droits et obligations des commissionnaires

- Devoir de conseil et d'information
- Rédaction des documents de transport / expédition
- Obligation éventuelle d'assurance
- Obligation de soigner le transport et de sauvegarder les recours du client
- Actions en paiement, droit de rétention et privilège sur la marchandise

Le régime juridique du contrat de commission de transport

- Règles générales et conditions générales de vente
- Comparaison du régime avec celui des transporteurs
- Comparaison du régime avec les transitaires

La responsabilité du commissionnaire et les actions en réparation des dommages

- Fondement de la double responsabilité du commissionnaire
- Exonérations éventuelles et clauses limitatives de responsabilité
- Mise en jeu de la responsabilité et action en réparation contre le commissionnaire
- Recours du commissionnaire contre les transporteurs et autres intervenants

Prévenir et gérer les litiges transport

Public

Dirigeant, responsable logistique et des services import / export.
Responsable contentieux et SAV.

Objectif

- Maîtriser les principes de la responsabilité et les mesures à prendre
- Savoir négocier et constituer un dossier litige
- Appréhender les règles de procédure.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

Réf : 2105
Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : nous consulter
Tarif : 300 euros HT

Programme

Distinction contrat de transport et contrat de vente

- Interaction entre incoterms et contrat de transport
- Inopposabilité des conditions de la vente au transporteur

Les principes de la responsabilité des transporteurs

- Fondement de la responsabilité des transporteurs dans les différents modes
- Possibilités d'exonération de responsabilité
- Limitations de responsabilité et de réparation

La réparation des dommages et la constitution du dossier

- Types de dommages et préjudices indemnifiables
- Mesures à prendre pour constater et dénoncer un dommage
 - . réserves
 - . protestation
 - . réclamation

- Demande de désignation d'expert
 - . expertise judiciaire de droit commun
 - . expertise de l'article L 133-4 du code de commerce
- Recherche d'une solution amiable
 - . compromis
 - . transaction
 - . arbitrage

L'assurance transport

- Mécanisme et distinction assurance "RC" et assurance "facultés"
- Contenu des polices
 - . garanties
 - . exclusions
 - . clauses additionnelles
- Déclaration à l'assureur

La voie judiciaire

- Délais pour agir
- Moyen d'interrompre et de suspendre la prescription