

Formations à l'international

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

Découvrez les "Offres Duo"

En vous inscrivant aux deux formations en même temps, vous bénéficiez d'une remise de 5 % sur le prix total



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

Durée : 2 jours
Calendrier Rouen : 05 et 12/10/2010 -
15 et 22/03/2011
Tarif : 600 euros HT

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.

Offre DuO

Modules collectifs de langues générales
p 134

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.

Réf 2101

Gérer les différences culturelles pour réussir à l'international

Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : 09/11/2010 -
12/04/2011
Tarif : 300 euros HT

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.

Offre DuO

Modules collectifs de langues générales
p 134

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

Réf 2102

Le contrat de vente à l'international

Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : nous contacter
Tarif : 300 euros HT

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 acquiescer 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.

Offre DuO

Modules collectifs de langues générales
p 134

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, financières, 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

Réf 2104

Les Incoterms

Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : 30/09/2010
Tarif : 300 euros HT

Public

Commercial, acheteur, administrateur des ventes import/export, assistant-export.

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 aspects seront abordés à partir de cas concrets d'entreprise ; des tableaux et des mémo-guides seront remis aux participants.

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"

- Attente du client
- Capacité financière de l'entreprise
- Délais et impératifs commerciaux à respecter
- Mode de transport utilisé
- Zone géographique concernée

Analyse approfondie des Incoterms les plus importants

- Avantages et inconvénients pour les partenaires commerciaux
- Les limites et risques éventuels
- La nécessité d'un bon usage et les conséquences éventuelles de son non-respect sur le

plan commercial, financier, juridique...

L'avenir des Incoterms : la réforme 2011

Les autres aspects

- Quand et comment négocier l'Incoterm
- Le particularisme des opérations intracommunautaires
- Les Incoterms en regard des garanties de paiement (crédoc)
- L'adéquation Incoterm et documents d'accompagnement
- 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 de service

Réf 2103

Le crédit documentaire et les autres techniques de paiement à l'international

NOUVEAU

Durée : 2 jours
Calendrier Rouen : 9 et 16/11/2010 - 21 et 23/06/2011
Tarif : 600 euros HT

Public

Responsable import ou export, commercial, administrateur des ventes import/export, assistant-export.

Objectif

- Maîtriser les principes des techniques de paiement internationales
- Négocier et gérer les crédits documentaires pour faciliter la gestion des dossiers au sein de l'entreprise
- Rationaliser les coûts de fonctionnement.

Prérequis : connaissance des incoterms.

Programme

L'environnement international des techniques et garanties de paiement

- Les outils disponibles : monnaies, instruments, échéances, garanties...
- Les différents moyens : prépaiement, encaissement simple

Les principes du crédit documentaire

- La définition et les critères de sélection - Les justifications de la procédure - Les RUU 600 et les PBIS 681 - Les étapes de déroulement

Les types de crédit et formes de réalisation

- Confirmé, transférables, revolving
- Par paiement, négociation, acceptation

Le montage d'une opération

- La négociation avec le client - L'incidence de l'Incoterm - Le rôle des banques - La mise en place

La réalisation du crédit documentaire

- L'analyse de la L/C - Les souplesses utilisables

- Les amendements - Le respect des dates et délais - L'interactivité avec les prestataires
- La rédaction, collecte et vérification de la liasse documentaire

La gestion du crédoc

- L'estimation du coût du crédit - Le paiement sous réserve et ses conséquences - Comment éviter les irrégularités et limiter les réserves

Les autres garanties

- L'essor de la lettre de crédit stand-by : une alternative au crédoc ? - Les RPIS 98 - Les similitudes et différences avec le crédit documentaire - Le choix de la garantie en fonction du client, de la destination, des risques encourus
- Les cautions

Les autres techniques remise documentaire, COD

Réf 2105

La douane à l'importation et à l'exportation

Durée : 2 jours
Calendrier Rouen : 30/11 et 03/12/2010 - 07 et 14/02/2011
Tarif : 600 euros HT

Public

Responsable import ou export, administrateur des ventes export et des achats import.

Objectif

- Appliquer les procédures douanières adaptées à la politique de l'entreprise
- Maîtriser la gestion des importations et/ou exportations
- Mieux dialoguer avec les prestataires et l'administration.

Prérequis : connaissance des incoterms.

Programme

La douane : interlocuteur des opérateurs du Commerce International

- L'organisation mondiale, européenne, nationale
- L'environnement Delt@
- L'horizon 2013

Les données fondamentales

- L'origine
- L'espèce
- La valeur

Les procédures de dédouanement dans les relations avec le pays tiers

- Les procédures de droit commun - Delta C
- L'EAD remplace le DAU
- Les procédures domiciliées - Delta D

Les régimes économiques

- Les différents entrepôts

- L'admission et l'exportation temporaires
- Les perfectionnements actifs et passifs

Les régimes particuliers

- Transit, retour, carnet ATA, échantillons, prestations de service

Douanes et sureté

- Le statut d'OEA
- Les autres agréments : quelle utilité ? pour qui ?
- Les délais imposés

La traçabilité documentaire et informatique

- Les nouvelles obligations au 1/01/2010
- Les documents à récupérer et archiver
- L'archivage électronique
- Les sources d'information en temps réel

Réf 2106

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

Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : 09/12/2010 - 17/02
- 09/06/2011
Tarif : 300 euros HT

Programme

Public

Comptable, administrateur des ventes et achats intracommunautaires.

Objectif

- Analyser les flux physiques et financiers
- Anticiper les nouveaux flux logistiques
- Remplir la DEB selon le BOD 6855 du 22/02/2010 et la DES depuis le 01/01/2010.

Prérequis : pas d'exigence spécifique.

La réglementation

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

Le territoire d'application

- Les zones géographiques concernées et les territoires exclus
- Les flux particuliers

Les différents types d'opération

- Les flux d'expédition et d'introduction
- Les prestations de service
- Le vocabulaire fiscal : livraison, acquisition, transfert, non transfert, affectation...
- Les différents registres
- La spécificité des opérations triangulaires

La déclaration Intrastat/DEB

- Les principes d'établissement sur prodou@ne et la collecte des informations
- Les mouvements exclus
- Les rubriques de la DEB selon le niveau d'obligation
- Le traitement des échantillons, des retours, des avoirs...

- Les transactions vers des particuliers et PBRD
- Les régularisations et correctifs possibles

Les documents liés à la DEB

- Le rôle fondamental des factures commerciales ou proforma dans les relations intracommunautaires
- Les rubriques obligatoires et les mentions exigées sur la facture commerciale
- L'attestation d'achat en franchise de TVA
- Les autres documents de traçabilité pour l'administration

La recherche et la validation des informations

- Les sites utiles
- Les demandes près de l'administration
- NC, n° d'identifiant à la TVA, n° d'EORI

Réf 2107

Documents d'accompagnement à l'exportation

Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : 28/10/2010 - 10/03/2011
Tarif : 300 euros HT

Programme

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 la gestion des flux internationaux.

Prérequis : connaissance des incoterms.

La facture, clef de voûte du dossier export

- Les différentes factures : proforma, consulaire, douanière, commerciale
- Les visas et apostilles
- La rédaction de la facture commerciale en regard des contraintes du pays d'import et des exigences du contrat commercial
- Les contraintes particulières : crédit documentaire, opération intracommunautaire, expédition sans vente, échantillon...

Les autres documents commerciaux

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

Les documents douaniers

- Les diverses déclarations
- Les licences
- Les autorisations diverses imposées

Les documents liés à l'origine

- Qui les rédige ? quand ? sous quelle responsabilité ? quelle forme ?

Les titres de transport et attestations de prise en charge

- Qui les rédige ? quand ? sous quelle responsabilité ?
- La rédaction spécifique en regard d'un crédit documentaire ou d'une remise documentaire

Les diverses attestations et certificats

- Dans quel cas ? auprès de qui les obtenir ?
- Quand ?
- Certificat d'assurance, inspection avant expédition...

Les documents et les incoterms

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

Le rôle du transitaire

- La responsabilité de l'auxiliaire de transport 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
- Les justificatifs fiscaux pour l'exonération de TVA
- Le coût et les délais de la gestion documentaire
- Les obligations d'archivage
- L'incidence des documents sur le paiement du contrat et le respect des délais

Réf 2108

Comprendre et négocier les cotations de transport

Durée : 2 jours
Calendrier Rouen : 20 et 27/01/2011
Tarif : 600 euros HT

Public

Responsable, collaborateur des services export, transport, expédition, administrateur des Ventes, acheteur.

Objectif

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

Prérequis : connaissance des Incoterms.

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, NVOCC, commissionnaire de transport, agent de frêt, transporteur, agréé en douane
- Rôle, activités et responsabilités
- Le statut d'OEA et les autres agréments : contraintes et apports pour l'entreprise
- Les documents à récupérer et archiver

Le droit du transport international

- Les différentes conventions internationales
 - . Bruxelles et Hambourg pour le maritime
 - . Montréal pour l'aérien
 - . Genève pour la route
- Les limites de responsabilité et plafonds d'indemnisation
- Les titres de transport
 - . utilité et responsabilité correspondante
 - . délais d'obtention
 - . conservation et/ou transmission
- Les exigences du crédit documentaire quant à la rédaction

Le prix du transport

- Le rapport volume/poids
- Les grilles tarifaires
- La négociation et l'analyse des prix
- Maîtriser les coûts annexes : surtaxes et autres frais
- Garantir les prix sur la durée
- L'analyse de la facture à l'import

L'assurance transport

- Les interlocuteurs : agents d'assurance, compagnies, courtiers
- Les risques ordinaires et exceptionnels
- Le risque d'attentat
- Les différentes polices et les risques couverts
- Conditions générales et conditions particulières
- La valeur à assurer
- Les procédures en cas d'avaries et l'indemnisation

Réf 2111

Gérer les relations avec les commissionnaires de transport

Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : 14/04/2011
Tarif : 300 euros HT

Public

Responsable logistique et des services import /export, collaborateur des services export, transport, expédition.

Objectif

- Appréhender et maîtriser les obligations et responsabilités du commissionnaire par rapport aux transitaires et autres auxiliaires de transport
- Apprécier les contrats de transport afin d'optimiser les relations et limiter les risques de différends
- Traiter les dossiers de litige.

Prérequis : connaissance des Incoterms.

Programme

Rôle et statut des commissionnaires et auxiliaires du transport

- Pourquoi recourir à un commissionnaire de transport ?
- Le statut des opérateurs étrangers
- Les critères de qualification et les risques de requalifications
- Le choix d'un prestataire français ou étranger et les conséquences juridiques
- Le statut particulier de l'expressiste

Le régime juridique du contrat de commission de transport

- Les conditions générales TLF et les conditions particulières
- Comparaison avec le régime du transporteur, du transitaire et du forwarding agent

Les droits et obligations des commissionnaires

- Le devoir d'information et de conseil
- La négociation et la signature du contrat
- La rédaction des documents de transport et d'expédition
- Les obligations de soigner le transport et de sauvegarder les recours du client

- Le positionnement vis-à-vis de l'assurance-transport
- Les actions en paiement, droit de rétention et privilège sur la marchandise

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 autres intervenants de la chaîne transport

Réf 2110

TVA et commerce international

Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : nous contacter
Tarif : 300 euros HT

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.

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

Réf 2109

Prévenir et gérer les litiges transport

Durée : 1 jour
Calendrier Rouen : nous contacter
Tarif : 300 euros HT

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.

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

Réf 2112