



CCE - Gérer les opérations à l'international

Mis à jour le 12/04/2024

Objectifs

- Préparer les opérations à l'international
- Choisir et appliquer la règle Incoterms®
- Sécuriser et optimiser les documents, dont les justificatifs fiscaux et douaniers
- Superviser le transport, les formalités de douane
- Devenir un interlocuteur averti et crédible en interne et à l'externe

Public

Toute personne en charge et/ou responsable des flux de marchandises intracommunautaires et/ou avec les pays tiers.

Programme

Transport et logistique 2 JOURS

- Contrat de transport :
 - Les acteurs de la chaîne du fret : étapes, acteurs, rôle, risques, enjeux
 - Les parties et obligations respectives, preuve de livraison
 - La responsabilité contractuelle, les plafonds d'indemnisation, la taxation du fret
 - Contractualiser, suivre, contrôler la prestation
- Formalités en douane :
 - Le mandat de représentation : les parties et les responsabilités
 - Choisir, contractualiser, suivre, contrôler la prestation du RDE*

Maîtriser les incoterms 1 JOUR

- Choisir la règle Incoterms® ICC* appropriée au contrat de vente
 - La chaîne logistique à l'international
 - Se poser les bonnes questions dès l'offre
 - Définition, rôle, impact, classification et limites des Incoterms®
 - Liste des 11 règles Incoterms® de l'ICC* (multimodales, maritimes et fluviales)
 - Obligations des parties, lieu de livraison, transfert des risques et des frais
 - Calculer le prix de vente et le coût de revient d'acquisition (TCO*)



- Impact de l'Incoterms® sur :
 - Le commerce (vente/achats), le transport, l'assurance
 - Les documents, le paiement, les volets financier, fiscal et douanier

Douanes – DEB-TVA 3 JOURS

- Identifier les flux de marchandises
 - Distinguer les opérations (ventes/achats) intracommunautaires de celles avec les pays tiers
 - La nature des marchandises dont celles réglementées
 - Les pays, marchandises, personnes et entités visés par des mesures de sanctions
- Impacts d'un point de vue fiscal
 - Justifier les ventes Hors Taxes selon le cas d'exonération
 - Le principe de la TVA
 - Mention obligatoire sur la facture : La disposition pertinente du CGI*
 - Les Quick Fixes 2020
- Impacts d'un point de vue douanier : Sécuriser
 - Définitions : TDU*, CDU*, DAU*, Exportateur, Importateur
 - Les obligations déclaratives douanières (DEB*, DES (services), DAU*)
 - La procédure de dédouanement
 - Classer le produit dans la nomenclature douanière ; structure, règles et aide au classement, RITA*
 - Déterminer l'origine des marchandises, règles d'Origine Non-Préférentielle
 - Déterminer la valeur en douane à déclarer, les méthodes d'évaluation, les « gratuits »
 - Sécuriser le code douanier, l'origine et la valeur : Le RTC*, Le RCO*, l'IMF*
 - Trouver et anticiper la réglementation afférente aux marchandises, les formalités, les droits et taxes dans le pays de destination et à l'import en UE
- Impacts d'un point de vue douanier : Optimiser
 - Les Accords de Libre-Echange bilatéraux et unilatéraux (ALE* SPG*), règles d'Origine Préférentielle
 - Les justificatifs d'origine préférentielle et les statuts douaniers : EA*, EE* / REX*
 - Réaliser des économies : régimes douaniers particuliers et facilités fiscales
 - Optimiser le dédouanement des marchandises : DCN*, DCC*, OEA*

Aspects financiers – 1 JOUR

- Identifier les risques à l'international pour le vendeur et l'acheteur
- Les Instruments de Trade Finance pour se couvrir : virement, traite, remise documentaire, lettre de crédit stand-by, crédit documentaire, garantie bancaire.



Documents et formalités

- **Avant expédition**

- Connaître et comprendre les exigences des pays exportateur et importateurs, selon le produit, l'acheteur etc.
- CGV*, CGA*, la facture proforma, l'offre commerciale
- Commande client, confirmation de commande
- Certificats (analyse, phyto-sanitaire etc.)
- Les obligations en matière d'inspection avant expédition (objectifs, mécanismes, coûts, délais)
- La particularité du crédit documentaire

- **Pour expédier**

- Bon de livraison, packing list, facture commerciale, facture pour douane, mentions sur facture
- Certificat d'origine (certificat/attestation, déclaration du fournisseur etc.)
- Certificat de circulation (EUR.1, EUR-MED, ATR)
- Déclaration en douane (DAU)
- Document de transport : CMR, LTA, B/L, SWB etc., attestation de prise en charge
- Certificat d'assurance
- Les obligations en matière de visa (objectifs, mécanismes, coûts, délais)

DURÉE & DATES

Durée : 9 jours (63 heures)

Dates session interentreprise : nous consulter

Dates session intra-entreprise : à définir conjointement

COÛT

3900€ nets de taxe / personne – Certification incluse

CERTIFICATION | EN OPTION

Organisme certificateur : CCI France

Date d'enregistrement de la certification CCE : 17/03/2021

NB: Un candidat à la certification est éligible au dispositif CCE s'il a mis en œuvre **au moins 1 fois une ou des** compétences/sous-compétences liée(s) au CCE concerné – pour plus d'informations cliquer [ici](#)

EFFECTIFS

Effectifs interentreprises :

Min. : 3 participants

Max. : 8 participants



Effectif intra-entreprise :

Min. : 1 participant

Max. : 6 participants

PRÉREQUIS

Avoir une expérience des opérations à l'international.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Apports théoriques et échanges, exercices sur cas concrets d'entreprises.
- En présentiel ou en distanciel

SUIVI ET ÉVALUATION

- Attestation d'évaluation des acquis
- Attestation de suivi de formation
- Possibilité de passer le Certificat de Compétence en Entreprise de CCI FRANCE « Gérer les opérations à l'international » [RS5371](#)

ENCADREMENT

Consultant Formateur en Commerce International.

LIEU

CCI Portes de Normandie – Evreux
ou site de l'entreprise

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

[Retrouvez notre charte d'accueil des personnes en situation de handicap en cliquant ici](#)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

[Retrouvez toutes les modalités d'inscription à nos formations en cliquant ici](#)

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

[Vous souhaitez savoir comment se déroule une formation à la CCI Portes de Normandie ? Cliquez ici pour en connaître le déroulement.](#)

TAUX DE RÉUSSITE AUX CERTIFICATIONS

[Cliquez ici pour découvrir les taux de satisfaction à nos formations](#)

[BESOINS D'INFOS](#)



DANS LE MEME DOMAINE

[Adopter une stratégie commerciale et définir un plan d'action](#)

[Fidéliser sa clientèle](#)

[\[CCE\] Mener une négociation commerciale](#)

[Les fondamentaux du marketing, exploiter une base de données](#)

[Maîtriser l'entretien de vente](#)

[Négocier et défendre ses marges](#)

[Optimiser l'accueil client](#)

[Prospecter : la découverte du client](#)

[**Stratégie de communication et sa déclinaison sur le Web**](#)

[Réaliser une étude de marché](#)

[Traiter efficacement les réclamations](#)

[ACCUEIL](#)