

La liasse documentaire

Programme

Les documents commerciaux et juridiques :

- La cotation et la facture proforma
- Le bon de commande
- La liste de colisage et le bon de livraison
- Le marquage / le marquage Ce
- La déclaration de conformité / la déclaration CE de conformité
- La facture commerciale
- La facture extracommunautaire
- La facture extracommunautaire pour des réparations avec des pièces ajoutées et/ou des prestations de services
- La facture intracommunautaire et les règles de territorialité et le champ d'application de la TVA
- Les TVA et les mentions obligatoires
- Les informations obligatoires et/ou importantes à mettre sur les documents
- Modèles en français et en anglais

Les documents de transport :

- Les titres de transport délivrés par les compagnies
- Les documents émis par les transitaires et les commissionnaires de transport

Les documents de douane :

- Le DAU – Document Administratif Unique
- La DEB
- Les certificats d'origine et de circulation
- La nomenclature douanière

Les documents certifiés :

- Le carnet ATA
- Le certificat d'origine
- La facture

OBJECTIF

- Savoir rédiger les documents à l'import et l'export.
- Savoir analyser chaque document et comprendre son utilité.

PUBLIC

Administration des ventes, comptables, logisticiens, toute personne souhaitant travailler à l'export.

Sanction de formation : attestation de fin de formation

Organisme n° 11 91 07848 91

Durée : 1 jour (7 heures)

Pré-requis : aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

- Formation en salle.
- Présentation PowerPoint avec un vidéoprojecteur.
- Etudes de cas concrets.
- Exemples de litiges et des difficultés sur des cas réels.
- Dossier technique remis aux stagiaires.

La formation sera assurée par Mme De Abreu, présidente de la société Takeport.

Formation inter-entreprises dans les locaux de TAKEPORT, avec maximum 5 participants.

Prix : 350 €HT par personne

*** Tous frais inclus. ***

SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz et mises en situation
- Feuille de présence
- Évaluation de satisfaction de la formation

L'essentiel du transport aérien de produits dangereux

Programme

- Les classes des marchandises dangereuses
- Le transport aérien des piles et batteries au lithium :
 - Le conditionnement, la documentation et l'étiquette
 - La déclaration de transport

PUBLIC

Collaborateurs du service Administration Des Ventes et SAV, logisticiens.

ÉVALUATION

- Mises en situation
- Feuille de présence
- Évaluation de satisfaction de la formation

Organisme n° 11 91 07848 91

Durée : 1 heure

Pré-requis : aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

- Formation en salle.
- Présentation PowerPoint avec un vidéoprojecteur.
- Etudes de cas concrets.
- Exemples de litiges et des difficultés sur des cas réels.
- Dossier technique remis aux stagiaires.

La formation sera assurée par Mme De Abreu, présidente de la société Takeport.

Formation inter-entreprises dans les locaux de TAKEPORT, avec maximum 5 participants.

Prix : 35 €HT par personne

*** Tous frais inclus. ***

Les exportations et les importations temporaires et les cas particuliers intracommunautaires

Grâce à cette formation vous apprenez à gérer les exportations et les réimportations de marchandises pour des réparations, des mises à jour, des non-conformités,... et à exporter et à réimporter les marchandises pour des salons, des expositions, des installations. Quels sont les documents à utiliser, et comment les établir et quelles TVA ?

Programme

Les exportations et les réimportations temporaires prévues :

- Les foires, les expositions, les marchandises exportées en consignation dans un but de prospection commerciale
- Le carnet ATA et les formalités déclaratives
- La durée et les coûts
- La facturation

Le SAV et les retours :

- Les régimes des retours
- La durée
- Les formalités déclaratives
- La documentation et la facturation

La douane :

- Les documents douaniers
- Les différents régimes douaniers
- Les échanges de matériel sous garantie
- La marchandise mise au rebut

Les cas particuliers intracommunautaires :

- Les transferts intracommunautaires
- Les ventes en consignation et les transferts des stocks
- La facturation
- Les différents régimes douaniers
- L'échange de matériel sous garantie
- La marchandise mise au rebut

OBJECTIF

Savoir gérer les exportations et les importations temporaires, et les cas particuliers intracommunautaires.

PUBLIC

Personnel des services administration des ventes et SAV, commerciaux et logisticiens.

Sanction de formation : attestation de fin de formation

Organisme n° 11 91 07848 91

Durée : 1 jour (7 heures)

Pré-requis : aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

- Formation en salle.
- Présentation PowerPoint avec un vidéoprojecteur.
- Etudes de cas concrets.
- Exemples de litiges et des difficultés sur des cas réels.
- Dossier technique remis aux stagiaires.
- La formation sera assurée par Mme De Abreu, présidente de la société Takeport.

Formation inter-entreprises dans les locaux de TAKEPORT, avec maximum 5 participants.

Prix : 350 €HT par personne

*** Tous frais inclus. ***

SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz et mises en situation
- Feuille de présence
- Évaluation de satisfaction de la formation

Les moyens de paiement à l'international

Sécurisez vos ventes et vos paiements à l'international.

Programme

Les spécificités du commerce international :

- Les principaux risques financiers
- Les différents aspects du risque pays

Les moyens de paiements usuels :

- Le paiement à l'avance
- Le chèque :
 - Les différentes formes de chèque
 - Les coûts, les risques et les inconvénients
 - Les conditions d'encaissement et la responsabilité des banques
- Le transfert simple
- Le virement Swift et son réseau
- Le virement européen (SEPA - Transfrontalier)

Les effets de commerce :

- Formes et statuts juridiques
- Fonctionnement : de l'émission au paiement
- L'aval bancaire
- Coûts, avantages et inconvénients

Les autres moyens paiements :

- Le contre-remboursement :
 - Mode de fonctionnement et risques,
 - Les coûts, les avantages et les inconvénients
- L'affacturage :
 - Mode de fonctionnement
 - Les avantages et les inconvénients
- Le forfaiting :
 - Le produit et la cible
 - De la négociation commerciale au règlement à l'échéance
- Le compte centralisateur

Les circuits de règlements internationaux :

- Comptes bancaires Loro et Nostro (Lori et Nostri)
- Les mouvements financiers en euros et en devises

Les normes interbancaires :

- L'IBAN et l'IPI

Les techniques de paiement "documentaires" :

- L'encaissement ou remise documentaire :

Organisme n° 11 91 07848 91

Durée : 2 jour (14 heures)

Pré-requis : aucun

OBJECTIF :

- Maîtriser les paiements à l'international.
- Maîtriser les Incoterms ICC 2010.
- Connaître les documents internationaux.
- Apprendre à éviter les risques et les litiges liés aux paiements.

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

- Formation en salle.
- Présentation PowerPoint avec un vidéoprojecteur.
- Etudes de cas concrets.
- Exemples de litiges et des difficultés sur des cas réels.
- Dossier technique remis aux stagiaires.

La formation sera assurée par Mme De Abreu, présidente de la société Takeport.

Formation inter-entreprises dans les locaux de TAKEPORT, avec maximum 5 participants.

Prix : 650 €HT par personne

*** Tous frais inclus. ***

PUBLIC :

Directions internationales, financiers, administration des ventes, commerciaux.

- Mode de fonctionnement et règles
- Les risques techniques et financiers
- L'encaissement documentaire direct
- Comparaison avec le crédit documentaire
- Avantages et inconvénients pour le vendeur et l'acheteur
- Le crédit documentaire :
 - Négociation commerciale
 - Ouverture / Réception du crédit
 - Utilisation et règlement
 - Les différents crédits documentaires
 - Modes de réalisation
 - L'amendement
 - Les engagements bancaires
 - Les risques techniques et financiers
 - Les règles RUU
- La lettre de crédit Stand-by (SBLC) :
 - De l'émission au paiement
 - Les avantages et les limites
 - Les critères pour la mise en place d'une SBLC
 - Les différents types des lettres de crédit stand-by
 - Les formes courantes des lettres de crédit stand-by
 - La lettre de crédit stand-by, alternative aux cautions, garanties et « bonds »
 - La pratique internationale
 - Comparaison avec le crédit documentaire

SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz et mises en situation
- Feuille de présence
- Évaluation de satisfaction de la formation

Sanction de formation : attestation de fin de formation.

Les opérations triangulaires

Cette formation vous permet de comprendre les enjeux des opérations triangulaires.

Programme

Les opérations triangulaires communautaires :

- Les spécificités des opérations triangulaires
- Le régime d'imposition et les obligations déclaratives
- Les conditions d'une opération triangulaire
- Exemples d'opérations triangulaires
- La facturation
- La DEB dans les opérations triangulaires
- La DEB et les avoirs
- Exemples de la DEB dans les opérations triangulaires

Les opérations triangulaires entre pays de l'UE et pays tiers :

- Les conditions d'une opération triangulaire
- Les opérations triangulaires très complexes, impliquant plusieurs pays et plusieurs partenaires
- Les plateformes logistiques et lieux de transbordement
- L'origine des marchandises
- Les passages en douanes et la liasse documentaire
- La liasse documentaire et la confidentialité
- Les cas où il faut établir la DEB et les obligations déclaratives
- Exemples d'opérations triangulaires :
 - La France en tant que pays expéditeur
 - La France en tant que pays acheteur-revendeur
 - La France en tant que pays destinataire

Exercices :

- Une opération triangulaire communautaire
- Une opération triangulaire entre deux pays de l'UE et un pays tiers

OBJECTIF

- Savoir gérer les opérations triangulaires simples et complexes.
- Connaître les règles liées à la fiscalité intracommunautaire.
- Eviter les risques douaniers et fiscaux.

PUBLIC

Collaborateurs administration des ventes, financier et logisticiens.

Sanction de formation : attestation de fin de formation.

Organisme n° 11 91 07848 91

Durée : 1 jour (7 heures)

Pré-requis : aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

- Formation en salle.
- Présentation PowerPoint avec un vidéoprojecteur.
- Etudes de cas concrets.
- Exemples de litiges et des difficultés sur des cas réels.
- Dossier technique remis aux stagiaires.
- La formation sera assurée par Mme De Abreu, présidente de la société Takeport.

Formation inter-entreprises dans les locaux de TAKEPORT, avec maximum 5 participants.

Prix : 300 €HT par personne

*** Tous frais inclus. ***

SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz et mises en situation
- Feuille de présence
- Évaluation de satisfaction de la formation

L'essentiel de la TVA internationale

Maîtrisez les règles de la TVA et identifiez les risques fiscaux.

Programme

Les règles de territorialité et le champ d'application de la TVA

- Les livraisons internes
- Les livraisons intracommunautaires
- Les acquisitions intracommunautaires
- Les exportations
- Les importations
- Les opérations triangulaires
- Les transferts de biens
- Ventes en consignation et transferts de stocks

Les prestations de services

- Les régimes Business to Business
- Les régimes Business to Consumer
- Les cas dérogatoires

Les factures

- Les TVA et les mentions obligatoires

Les déclarations obligatoires

- La DEB (Déclaration d'échanges de biens)
- La DES (Déclaration européenne de services)
- Les obligations déclaratives

Obtenir le remboursement des TVA étrangères

Les ventes à distance pour les particuliers

OBJECTIF

Savoir appliquer les règles de la TVA relatives aux échanges intracommunautaires et extracommunautaires.

Savoir déclarer la DEB et la TVA. Connaître et pratiquer les obligations déclaratives.

PUBLIC

Comptables, administratifs ou toute personne en charge de la déclaration de la DEB et de la DES.

Sanction de formation : attestation de fin de formation

Organisme n° 11 91 07848 91

Durée : 1 jour (7 heures)

Pré-requis : aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

- Formation en salle.
- Présentation PowerPoint avec un vidéoprojecteur.
- Etudes de cas concrets.
- Exemples de litiges et des difficultés sur des cas réels.
- Dossier technique remis aux stagiaires.

La formation sera assurée par Mme De Abreu, présidente de la société Takeport.

Formation inter-entreprises dans les locaux de TAKEPORT, avec maximum 5 participants.

Prix : 300 €HT par personne

*** Tous frais inclus. ***

SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz et mises en situation
- Feuille de présence
- Évaluation de satisfaction de la formation

La douane

Programme

La douane

- Les missions de la douane
- Les documents douaniers
- Les nomenclatures de douane
- Savoir déterminer le pays d'origine des marchandises
- Savoir déterminer la valeur du produit en douane
- Savoir calculer les droits et taxes de douane
- Les différents régimes douaniers
- Savoir distinguer qui est l'exportateur
- Obtenir le numéro EORI
- Le carnet ATA

Quiz pour vérifier les acquis du stagiaire

OBJECTIF

- Comprendre les formalités douanières et apprendre à les utiliser.
- Savoir éviter les risques en douane.

PUBLIC

Collaborateur administration des ventes, collaborateur SAV et toute personne souhaitant travailler à l'export.

Sanction de formation : attestation de fin de formation.

Organisme n° 11 91 07848 91

Durée : 1 jour (7 heures)

Pré-requis : aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

- Formation en salle.
- Présentation PowerPoint avec un vidéoprojecteur.
- Etudes de cas concrets.
- Exemples de litiges et des difficultés sur des cas réels.
- Dossier technique remis aux stagiaires.

La formation sera assurée par Mme De Abreu, présidente de la société Takeport.

Formation inter-entreprises dans les locaux de TAKEPORT, avec maximum 5 participants.

Prix : 250 €HT par personne

*** Tous frais inclus. ***

SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz et mises en situation
- Feuille de présence
- Évaluation de satisfaction de la formation

La SBLC et la remise documentaire

Sécurisez vos paiements à l'international sans passer par le crédit documentaire.

Programme

L'encaissement documentaire ou remise documentaire

- Mode de fonctionnement et règles
- Les risques techniques et financiers
- L'encaissement documentaire direct
- Comparaison avec le crédit documentaire
- Avantages et inconvénients pour le vendeur et l'acheteur

La lettre de crédit Stand-by (SBLC)

- De l'émission au paiement
- Les avantages et les limites
- Les critères pour la mise en place d'une SBLC
- Les différents types des lettres de crédit stand-by
- Les formes courantes des lettres de crédit stand-by
- La lettre de crédit stand-by, alternative aux cautions, garanties et « bonds »
- La pratique internationale
- Comparaison avec le crédit documentaire

OBJECTIF

- Maîtriser les lettres de crédit Stand-by (SBLC) et les remises documentaires.

PUBLIC

Directions internationales, commerciaux, financiers, administration des ventes export.

Sanction de formation : attestation de fin de formation.

Organisme n° 11 91 07848 91

Durée : 1 jour (7 heures)

Pré-requis : aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

- Formation en salle.
- Présentation PowerPoint avec un vidéoprojecteur.
- Etudes de cas concrets.
- Exemples de litiges et des difficultés sur des cas réels.
- Dossier technique remis aux stagiaires.

La formation sera assurée par Mme De Abreu, présidente de la société Takeport.

Formation inter-entreprises dans les locaux de TAKEPORT, avec maximum 5 participants.

Prix : 350 €HT par personne

*** Tous frais inclus. ***

SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz et mises en situation
- Feuille de présence
- Évaluation de satisfaction de la formation

Gestion des crédits documentaires

Programme

Les différentes étapes d'un crédit documentaire

- De l'ouverture à la réception du paiement
- Engagements bancaires
- Les différents types de crédits documentaires
- Modes de réalisation
- Les avantages et les inconvénients

Négociation commerciale

- Exigences du pays importateur
- Crédit notifié ou confirmé
- Confirmation à l'insu
- Le contrat commercial / facture proforma
- Coûts et frais bancaires

Analyse du crédit documentaire

- Règles et Usances RUU 600 - ensemble de règles utilisées pour les crédits documentaires
- Pièges à éviter
- Les risques financiers et techniques
- L'amendement du crédit documentaire

OBJECTIF

- Savoir sécuriser les ventes et les paiements à l'international.
- Augmenter le chiffre d'affaires en exportant vers les pays émergents et les pays à risques.

PUBLIC

Administration des ventes, financiers, commerciaux, logisticiens.

Sanction de formation : attestation de fin de formation

Organisme n° 11 91 07848 91

Durée : 1 jour (7 heures)

Pré-requis : aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

- Formation en salle.
- Présentation PowerPoint avec un vidéoprojecteur.
- Etudes de cas concrets.
- Exemples de litiges et des difficultés sur des cas réels.
- Dossier technique remis aux stagiaires.

La formation sera assurée par Mme De Abreu, présidente de la société Takeport.

Formation inter-entreprises dans les locaux de TAKEPORT, avec maximum 5 participants.

Prix : 350 €HT par personne

*** Tous frais inclus. ***

SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz et mises en situation
- Feuille de présence
- Évaluation de satisfaction de la formation

Maîtriser les Incoterms ICC 2010

Les Incoterms sont les conditions internationales de vente pour les livraisons.

Programme

- Présentation des Incoterms ICC 2010
- Sigles en français et en anglais
- Familles
- Analyse détaillée de chaque Incoterm
- Le transfert des risques
- Le transfert des frais
- L'impact du choix des Incoterms au niveau des risques et des coûts
- Analyse de cas réels et les pièges à éviter
- Les Incoterms et l'assurance du transport
- La rédaction des Incoterms dans les documents
- Les obligations vendeur/transitaire/acheteur
- Les Incoterms et les crédits documentaires
- Echanges intracommunautaires et domestiques
- FOBS américains
-

Travaux pratiques : mise en situation sur des importations et des exportations.

OBJECTIF

- Comprendre l'importance de l'utilisation des Incoterms dans les contrats commerciaux, les devis et les factures.
- Savoir éviter les risques et les litiges liés aux livraisons et aux conditions de vente.

SUIVI ET EVALUATION

- Quiz et mises en situation.
- Feuille de présence
- Evaluation de satisfaction de la formation

PUBLIC

Commercial, collaborateur administration des ventes, toute personne souhaitant travailler à l'export.

Sanction de formation : attestation de fin de formation.

Organisme n° 11 91 07848 91

Durée : 1 jour (7 heures)

Pré-requis : aucun

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

- Formation en salle.
- Présentation PowerPoint avec un vidéoprojecteur.
- Etudes de cas concrets.
- Exemples de litiges et des difficultés sur des cas réels.
- Dossier technique remis aux stagiaires.
- La formation sera assurée par Mme De Abreu, présidente de la société Takeport.

Formation inter-entreprises dans les locaux de TAKEPORT, avec maximum 5 participants.

Prix : 250 €HT par personne

*** Tous frais inclus. ***

Les bases pour exporter

Accédez au marché international et développez vos ventes.

Programme

Le diagnostic Export

- Analyse des points forts et des points faibles de vos produits/société

L'étude de marchés

- Apprendre à réaliser une étude de marché et à trouver des gratuites

Le plan de développement

- L'adéquation de vos produits avec les marchés visés
- Les canaux de distribution
- Les transporteurs et transitaires les plus adaptés à vos produits / acheteurs / pays
- Les prix de vente à l'export
- Les conditions de vente
- La sécurisation de vos ventes et de vos paiements
- Les aides financières pour votre développement à l'export
- Satisfaire et conserver vos clients

La liasse documentaire

- Connaître les documents usuels à l'export

La douane

- Comprendre le rôle de la douane et les différents régimes douaniers

Comprendre les processus des exportations : chronologique d'une opération à l'export de l'élaboration de l'offre à l'encaissement et à la livraison du produit.

PUBLIC :

TPE et PME, entrepreneurs, créateurs d'entreprise, toute personne souhaitant travailler à l'export.

Sanction de formation : attestation de fin de formation.

Durée : 1 jour (7 heures)

Pré-requis : aucun

OBJECTIF :

- Appréhender les bénéfices de vendre à l'export.
- Aborder les opérations et les réglementations à faire très attention.

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT :

- Formation en salle.
- Présentation PowerPoint avec un vidéoprojecteur.
- Etudes de cas concrets.
- Exemples de litiges et des difficultés sur des cas réels.
- Dossier technique remis aux stagiaires.
- La formation sera assurée par Mme De Abreu, présidente de la société Takeport.

Formation inter-entreprises dans les locaux de TAKEPORT, avec maximum 5 participants.

Prix : 250 €HT par personne

*** Tous frais inclus. ***

SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz et mises en situation
- Feuille de présence
- Évaluation de satisfaction de la formation