

FORMATION CONTINUE PROGRAMME 2011



Pour tout renseignement complémentaire
ou inscription :
Mélanie Foucart
Tél : 03 59 56 22 25 - Fax : 03 59 56 22 22
E-mail : mfoucart@cci-international.net



Accélérateur de croissance à l'international

FORMATION CONTINUE PROGRAMME 2011

Achats internationaux _____
Commerce et Marketing _____
Logistique et Douane _____
Paiements internationaux _____
Juridique et Fiscal _____

LA VOLONTÉ DES CCI



ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES,

Parce que le développement des entreprises passe par l'international, et que cette présence sur les marchés étrangers ne s'improvise pas, CCI international Nord-Pas de Calais vous propose un Cycle de Perfectionnement en Commerce International, éligible à la Formation Professionnelle Continue.

SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX,

La diversité des compétences nécessaires au développement international des entreprises ainsi que l'évolution constante des réglementations internationales rendent indispensable une formation régulière de vos collaborateurs sur ces questions.

ET GARANTIR UNE MISSION DE PROXIMITÉ.

CCI International est née de la volonté des CCI du Nord-Pas de Calais d'unir leurs forces et de réunir en une même structure leurs compétences à l'international. Les formations sont dispensées sur tout le territoire du Nord-Pas de Calais, en CCI locale de façon à rester le plus proche de vos entreprises.

FORMATION CONTINUE

2011

La formation occupe une place primordiale dans la stratégie internationale des entreprises en développant l'efficacité et le potentiel des équipes dédiées à l'import/export.

Chaque année plus de 300 salariés d'entreprises font confiance à CCI International en participant à nos séminaires.

Nous avons conçu ce programme pour répondre à tous vos besoins, que vous soyez nouvel exportateur ou confirmé, vous permettant d'acquérir des méthodes de travail opérationnelles sur des thématiques très ciblées. Nous espérons vous accueillir très prochainement à nos formations.

Contact : Mélanie FOU CART
Tél : 03 59 56 22 25
mfoucart@cci-international.net

VOS BESOINS

- Acquérir de nouvelles compétences et des méthodes de travail opérationnelles, tout en confrontant votre expérience avec des stagiaires d'horizons différents,
- Développer l'expertise de votre département international par une meilleure connaissance des outils et techniques existants,
- Harmoniser le savoir-faire de vos équipes.

NOS SOLUTIONS

- Des formations pragmatiques et ciblées,
- Un contact privilégié avec des experts,
- Un suivi individualisé après les formations,
- Des formations éligibles au DIF/CIF, imputables au plan formation.

PROGRAMME

- Achats internationaux** 4
 - Réussir vos importations
- Commerce et Marketing** 4-5
 - Rédiger des Conditions Générales d'Achat ou de Vente internationales performantes
 - Votre passeport pour l'export
- Logistique et Douane** 6-8
 - Maîtriser les Incoterms et le calcul de prix export
 - Les documents d'accompagnement de vos marchandises
 - Dédouaner vos marchandises
 - Transporter vos marchandises à l'international
 - Optimiser vos expéditions en conteneurs maritimes
- Paiements internationaux** 9
 - Payer et être payé à l'international
 - Réparer les irrégularités des crédits documentaires & SBLC
- Juridique et Fiscal** 10-11
 - Déclarer la TVA intracommunautaire
 - Remplir la déclaration d'échanges de biens
 - Respecter les règles de facturation et de TVA à l'international

Retrouvez

- Le V.I.E. Nord-Pas de Calais 5
- Les formations sur mesure intra-entreprises 8
- Le calendrier récapitulatif des lieux et dates 12
- Le bulletin d'inscription et CGV 13
- Service juridique 14
- Les cafés de l'Europe et de l'International 15

RÉUSSIR VOS IMPORTATIONS

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeant d'entreprise, directeur du développement, responsable et assistant import, responsable logistique.

OBJECTIFS

Assurer la bonne réalisation de la chaîne import. Fiabiliser et sécuriser les flux d'approvisionnements consécutifs aux achats à l'étranger.

ADAPTER LE SOURCING

- Segmenter ses portefeuilles et sélectionner les familles à internationaliser.
- Différencier ses objectifs en fonction du pays ciblé (Chine, Pays de l'Est, Amérique Latine) et du type d'action : achat, sous-traitance, partenariat de production et/ou de conception et de développement.
- Rédiger un Request for Information, for Quotation, for Proposal ; passer du Cahier des Charges Technique au Cahier des Charges Fonctionnel.

PILOTER LE CONTRAT D'ACHAT

- Opposer ses Conditions Générales d'Achat.
- Doser efficacement les paramètres de la négociation interculturelle.
- Identifier et rédiger les clauses stratégiques des contrats d'achat.
- Soigner les responsabilités et garanties.
- Passer du simple prix de cession au Coût Global d'Acquisition à l'International.

MAÎTRISER LA CHAÎNE LOGISTIQUE À L'IMPORTATION

- Définir les chemins critiques de la supply chain à l'importation.
- Choisir l'Incoterm le mieux adapté à chaque situation.
- Lister les documents d'accompagnement des marchandises nécessaires.
- Couvrir les risques propres aux achats internationaux : non-conformités, transport, change, taux d'inflation, retard de livraison et paiement.



Lille
15 mars 2011
1 journée
419€/personne

RÉDIGER DES CONDITIONS GÉNÉRALES D'ACHAT OU DE VENTE INTERNATIONALES PERFORMANTES

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable de zone export, responsable des achats internationaux, commercial export, acheteur import, approvisionneur à l'importation, collaborateur des services juridiques et de l'administration des ventes export.

OBJECTIFS

Protéger les intérêts commerciaux, économiques et contractuels des acheteurs et vendeurs opérant sur la scène internationale. Maîtriser les phases préalables à une offre export et à un contrat particulier. Négocier d'égal à égal avec les intermédiaires logistiques, maillons critiques des importations et des exportations.

PRÉAMBULE

- Le chemin critique des conditions contractuelles.
- L'importance cruciale des conditions générales de vente et d'achat.

A quoi servent et quel est le contenu des conditions générales de vente et d'achat à l'international ?

- Sont-elles obligatoires ?
- À quel moment les communiquer et/ou les rappeler ?
- Quels sont les principes établis par les grands systèmes juridiques ?
- Comment rédiger les clauses stratégiques ?
- Faut-il les adapter selon qu'il s'agit d'un RFI, un RFP ou un RFQ ?
- Y a-t-il une transversalité entre les conditions générales, les conditions particulières (contrat et commandes), les factures et la documentation export et import ?

Comment négocier les divergences et traiter les contentieux ?

- Quelle est la valeur relative des conditions générales de vente et d'achat ?
- Comment se positionne l'acheteur et ses conditions générales ?
- Comment se règlent les divergences entre conditions générales selon la nationalité du partenaire commercial et le système légal ?
- Que faut-il négocier et quels sont les points rédhibitoires ?

Béthune
3 mai 2011
1 journée
419€/personne



Facilitez-vous l'export avec le V.I.E. Nord-Pas de Calais

(Volontariat International en Entreprise)

Et profitez d'une subvention de 10 000€ par V.I.E.* !

Le V.I.E. est un collaborateur basé à l'étranger âgé de 18 à 28 ans. Les missions confiées concernent tous les métiers. Il doit être missionné pour une durée de 6 à 24 mois.

Les atouts de la procédure ?

- Pas de lien contractuel direct entre l'entreprise française et le V.I.E.
- Gestion administrative et juridique du V.I.E. déléguée à Ubifrance.
- Coût attractif : indemnité forfaitaire sans aucune charge sociale en France.
- Crédit d'impôt sur les dépenses de prospection commerciale.

Contact : Marc DELBEKE

Tél : 03 59 56 22 34

mdelbeke@cci-international.net

*pour une mission d'une durée minimum de 12 mois.



**-20%
BON PLAN
FORMATION**
Pour toute inscription*
avant le 31/12/10.

* Sauf sur votre passeport pour l'export et package TVA/DEB.

VOTRE PASSEPORT POUR L'EXPORT

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeant ou toute personne des services commercial, transport, expédition, administration des ventes de toute entreprise opérant dans un environnement international ou voulant accéder aux opérations d'export.

INTRODUCTION

- La nécessité d'exporter.
- Les différences avec les opérations commerciales nationales.
- Les enjeux économiques, fiscaux et déclaratifs liés aux flux d'exportation.
- La différenciation entre opérations intra et extra communautaires.

SAVOIR FAIRE UNE OFFRE EXPORT EFFICACE ET COMMERCIALISER

- Actionner les bonnes sources d'information et d'aide à l'export.
- Choisir le bon canal de vente et de distribution à l'export.
- Concevoir et rédiger les Conditions Générales de Vente Export.
- Négocier leur application et gérer les conflits avec les Conditions Générales d'Achat du client.
- Calculer un prix d'offre export.
- Émettre une pro forma invoice efficace et exhaustive.
- Rédiger les clauses essentielles du contrat commercial.

CHOISIR ET APPLIQUER LE BON INCOTERM (RÉGIME DE VENTE EXPORT)

- Les fonctions des INCOTERMS.
- Les régimes de vente au départ et à l'arrivée.
- Les groupes E, F, C & D.
- La grille des coûts transport et logistique en application des Incoterms.
- Les critères de négociation et de choix.

OBJECTIFS

Assimiler et utiliser les outils fondamentaux du commerce international indispensables pour comprendre et agir à l'exportation.

CONSTRUIRE LA CHAÎNE LOGISTIQUE ET DOCUMENTAIRE

- Choisir un opérateur transport et logistique ; transporteur, commissionnaire et transitaire.
- Rédiger la facture commerciale définitive en application de la réglementation française et européenne.
- Renseigner la packing list et la weight note.
- Envoyer une feuille d'instructions au prestataire transport et logistique.
- Récupérer les documents de transport et de douane.

ASSURER LA BONNE FIN DU PAIEMENT

- La procédure d'ouverture du compte client.
- Les limites aux modes de paiement classiques (chèque, virement, effet de commerce, liquide).
- Les mécanismes de base des sécurisations documentaires de paiement.
- Les principes de fonctionnement du crédit documentaire (garantie conditionnelle de paiement) et de la lettre stand by (garantie inconditionnelle).
- L'affacturage et l'assurance crédit.

SATISFAIRE AUX OBLIGATIONS DÉCLARATIVES ET FISCALES

- Le régime de TVA en Europe et hors Europe.
- Les informations fondamentales à maîtriser lors d'opérations douanières.
- La Déclaration d'Echange de Biens.

BON PLAN FORMATION
419€ votre formation
au lieu de 790€ !
Le CONSEIL RÉGIONAL
vous offre la seconde journée !

Valenciennes
01 et 08 février 2011
Lille
13 et 20 septembre 2011
2 jours - 419€/personne



MAÎTRISER LES INCOTERMS 2010 ET LE CALCUL DE PRIX EXPORT

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable et assistant import/export, opérateur logistique.

OBJECTIFS

Maîtriser les clefs de lecture et d'utilisation des Incoterms pour calculer son prix et gérer efficacement les dossiers import/export.

LES MODIFICATIONS APPORTÉES PAR LA NOUVELLE PUBLICATION DES INCOTERMS

- Ils ne sont plus que 11.
- Objectifs visés par cette refonte.

CLASSER LES RÉGIMES DE VENTE DU POINT DE VUE DE L'EXPORTATEUR

- Vente au départ / vente à l'arrivée.
- Identifier le régime de vente mis en avant dans ses CGV.

ASSIMILER L'ARCHITECTURE SYMÉTRIQUE DES DROITS ET OBLIGATIONS

- Définir le point de transfert de risque (livraison).
- Dessiner le schéma logistique de l'opération.
- Identifier le point de transfert de frais.
- Établir le contenu de la chaîne documentaire (preuve de livraison).
- Calculer son coût export.

UTILISER LES INCOTERMS SELON LE MODE DE TRANSPORT & LE TYPE D'EXPÉDITION

- EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DAT, DAP.
- FAS, FOB, CFR & CIF.

EXERCICES PRATIQUES

- Choisir son Incoterm et calculer son prix export.



Douai 18 janvier 2011
Dunkerque 15 février 2011
Arras 04 octobre 2011
1 journée
419€/personne

LES DOCUMENTS D'ACCOMPAGNEMENT DE VOS MARCHANDISES

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable administratif, responsable ou assistant import/export.

OBJECTIFS

Assurer la bonne réalisation de l'exportation par le biais des outils documentaires. Anticiper les documents nécessaires au client importateur. Mesurer les enjeux économiques, juridiques, fiscaux et logistiques de la documentation d'accompagnement des flux d'import / export.

LA DIMENSION COMMERCIALE ET JURIDIQUE DE LA DOCUMENTATION EXPORT

- Les Conditions Générales de Vente à l'exportation.
- Les clauses stratégiques du contrat de vente final.
- La facturation export en intra et en extracommunautaire.
- La signature électronique et les conditions de la dématérialisation de la chaîne documentaire.

LES DOCUMENTS D'ACCOMPAGNEMENT LOGISTIQUES

- L'interaction entre Incoterm et documents d'accompagnement logistiques.
- Les documents descriptifs de la marchandise.
- Les documents de transport.
- Fournir les certificats et polices d'assurances.

LES DOCUMENTS DECLARATIFS ET FISCAUX

- La Déclaration d'Échange de Biens et la déclaration de TVA dématérialisées.
- Le DAU et sa nouvelle réglementation au 1^{er} janvier 2007.
- Les certificats d'origine de droit commun, communautaire et form A.
- Les titres de circulation communautaire.
- Le titre de Transit Routier International (TIR).

LES DOCUMENTS INDUITS PAR L'ACTIVATION D'INTERMÉDIAIRES

- La lettre d'instructions au transitaire et au commissionnaire.
- La lettre d'ouverture de crédit documentaire et de lettre de crédit stand-by.
- Les documents issus de la couverture des risques.



BON PLAN FORMATION -10%

SUR LE 2^{ÈME} PARTICIPANT* même session, même date

* Sauf sur votre passeport pour l'export et package TVA/DEB.



Lille 05 avril 2011
Douai 08 novembre 2011
1 journée
419€/personne

DÉDOUANER VOS MARCHANDISES

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable logistique, assistant import/export, acheteur, commercial, gestionnaire import/export.

OBJECTIFS

Maîtriser les procédures de dédouanement (à l'import et à l'export) et savoir utiliser les documents douaniers pour le paiement des droits et taxes sur les marchandises.

LES MISSIONS DE LA DOUANE DANS LES ÉCHANGES INTERNATIONAUX

CONTEXTE DES ÉCHANGES AVEC :

- Les pays tiers : le DAU (version 2007)
- Les pays de la communauté : la DEB

OBLIGATIONS DES ENTREPRISES

- Statistiques
- Fiscales
- Réglementaires

LES 3 NOTIONS ESSENTIELLES POUR DÉTERMINER LE TRAITEMENT DOUANIER RÉSERVÉ À UNE MARCHANDISE

- Origine
- Espèce tarifaire
- Valeur

LA TVA À L'IMPORTATION

- Les différents taux
- La valeur en douane au titre de la TVA (Assiette de la TVA)
- Liquidation
- Paiement

EXEMPLE

- Suivi d'une exportation définitive
 - les documents à produire
 - le passage en douane à l'export
- Suivi d'une importation définitive
 - les documents à produire
 - le passage en douane à l'import



Boulogne sur Mer 08 mars 2011
Valenciennes 18 octobre 2011
1 journée - 419€/personne

TRANSPORTER VOS MARCHANDISES À L'INTERNATIONAL

PUBLIC CONCERNÉ

Chef de zone et responsable export, acheteur international, responsable logistique et administratif import/export.

OBJECTIFS

Optimiser son contrat de transport et savoir quelles sont les limites de responsabilités des parties.

CHOISIR LES BONS PRESTATAIRES

- Les principaux acteurs sur le marché du transport aujourd'hui.
- Transporteur ou organisateur de transport : qui fait quoi ?
- Leurs niveaux d'obligations et leurs responsabilités.
- Les modes de tarification.
- Réaliser la demande de prix.
- Évaluer le meilleur mode de transport.
- Définir ses priorités et garantir les risques.
- Réaliser ou faire réaliser les opérations de dédouanement.
- Trouver le bon interlocuteur.
- Connaître ses obligations et sa responsabilité vis-à-vis de l'administration des douanes.

INCOTERMS ET CONSÉQUENCES EN MATIÈRE DE GESTION DU FLUX

- Les ventes au départ et les ventes à l'arrivée.
- Le point de livraison.
- Les risques pour le vendeur et l'acheteur.
- Les obligations réglementaires et douanières.
- Les clauses liées à l'exécution du contrat.

CONNAÎTRE LES OBLIGATIONS LEGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES ET LES FAIRE APPLIQUER EFFICACEMENT

- Obligations de l'expéditeur, du destinataire et du transporteur ou du prestataire.
- Instructions à donner au transporteur et/ou prestataire.
- Niveaux d'obligations, déclarations imposées par les textes et conventions.
- Garantir la sécurité de son expédition.
- Gérer l'assurance de sa marchandise.
- Mettre en place un recours efficace à la livraison.
- De la prise de réserves à la mise en place du recours.
- Négocier les non conformités.
- Mise en place de procédures efficaces et formation de son propre personnel.



Cambrai 17 mai 2011
1 journée
419€/personne

OPTIMISER VOS EXPÉDITIONS
EN CONTENEURS MARITIMES

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable et assistant import/export,
opérateur logistique

OBJECTIFS

Se familiariser avec l'environnement du transport par conteneurs. Connaître les contraintes techniques et réglementaires. Maîtriser les spécificités des contrats et documents à utiliser. Identifier tous les éléments constitutifs d'un devis.

LE TRANSPORT MARITIME

- Choix d'un transport maritime (national, international).
- Contraintes et avantages pour le chargeur (vrac, conteneur).
- Tarification du fret maritime ; frais d'approche portuaire.
- Obligations réglementaires du chargeur et du transporteur.
- Assurance des marchandises transportées et gestion des avaries.

- Procédures d'expédition en maritime.
- Contrôles portuaires : contraintes et risques pour l'expéditeur et le destinataire.
- Cas pratiques (palettisation, plan de chargement et contraintes : charges, volumes, produit).

L'ORGANISATION DU TRANSPORT

- Gestion des acheminements terrestres (pré/post-acheminements).
- Frais de passage portuaire (opérations sur terminal, manutention, contrôles).

LE MARCHÉ EN TRANSPORT
MARITIME

- Lignes régulières, outsider : qui choisir ?
- Conférences maritimes et alliances : quels sont leurs modes de fonctionnement ?
- Principaux prestataires, principaux ports, principales compagnies maritimes : comment s'informer ?

LE CONTRAT DE TRANSPORT

- Connaissance maritime ou lettre de transport maritime : différences, avantages et inconvénients.
- Recours vis à vis du transporteur, du commissionnaire et du transitaire.
- Analyse des coûts complets de transport maritime.

LES TRANSPORTS CONTENEURISÉS

- Avantages du multimodal : prestation en « carriage haulage ».
- Avenir et organisation du multimodal dans l'Union Européenne.
- Conteneurisation (types de conteneurs).
- Caractéristiques techniques (dimension, capacité, charge).
- Location de conteneurs : contrats et frais divers.
- Inspection, marquage et enregistrement des conteneurs avant chargement.

Lens
29 septembre 2011
1 journée
419€/personne

FORMATION SUR MESURE
INTRA-ENTREPRISE

Votre besoin en formation est très spécifique, vous souhaitez résoudre des problèmes rencontrés par une équipe, vous ne souhaitez pas vous déplacer, vous recherchez de la confidentialité, ...

CCI international intervient chez vous !

- séminaires sur mesure
- animés au sein de votre entreprise
- selon le thème souhaité

Le consultant-formateur

- une personne de terrain expert
- pour partager son expérience et apporter des solutions
- intervention sur applications pratiques
- suivi personnalisé en fonction des besoins.

Contact : Mélanie FOUCART

Tél : 03 59 56 22 25 - mfoucart@cci-international.net



BON PLAN
FORMATION
-15%

SUR LE 3^{ÈME} PARTICIPANT*
MÊME SESSION, MÊME DATE

Retrouvez toutes nos offres et votre bulletin d'inscription en page 13

* Sauf sur votre passeport pour l'export et package TVA/DEB.

PAIEMENTS INTERNATIONAUX

PAYER ET ÊTRE PAYÉ
À L'INTERNATIONAL

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable et assistant(e) import/export,
collaborateur des services commerciaux et financiers, comptable.

OBJECTIFS

Connaître les différents moyens de paiements internationaux, savoir les utiliser et les choisir en fonction du type d'opérations réalisées, à l'import ou à l'export, et en fonction du pays concerné.

LES INSTRUMENTS DE PAIEMENTS
USUELS

- Virements interbancaires et système SWIFT.
- Chèques, effets de commerce.

LES REMISES DOCUMENTAIRES

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Principes généraux et définition.
- À l'export, quel crédit documentaire choisir ?
- Les règles et usances 600.
- Les Incoterms : obligations et responsabilités des parties.

CAS CONCRET EXPORT

- Analyse du credoc, examen des documents, position de la banque, actions à mener.

CAS CONCRET IMPORT

- Comment un acheteur parvient-il à faire respecter ses exigences ?

LA LETTRE DE CRÉDIT STAND-BY
(SBL), UNE ALTERNATIVE
AU CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Les mécanismes de la SBL, de l'émission au paiement.
- Comparaison avec le crédit documentaire, avantages et inconvénients pour le vendeur et l'acheteur.
- Exercice pratique : ouverture et mise en jeu d'une SBL.

Arras
22 mars 2011
1 journée
419€/personne

RÉPARER LES IRRÉGULARITÉS
DES CRÉDITS DOCUMENTAIRES
& SBL

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable et assistant(e) import/export,
collaborateur des services commerciaux et financiers, comptable.

OBJECTIFS

Maîtriser le risque de non-paiement du crédit documentaire et de la SBL. Savoir agir face aux irrégularités lorsqu'elles se présentent, à l'import comme à l'export.

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Définition.
- Rappel des mécanismes.
- Les différents types de credoc et leurs modes de réalisation.
- Le coût.
- La problématique du non-paiement.

LA LETTRE DE CRÉDIT STAND BY

- Les mécanismes de la SBL, de l'émission au paiement.
- Comparaison avec le crédit documentaire.

LES INCOTERMS

- Rappel des Incoterms.
- Le choix de l'Incoterm le plus favorable.

LES IRRÉGULARITÉS

- Les principaux documents.
- La remise des documents en banque.
- Les conséquences des irrégularités sur le déroulement du crédit documentaire.

LA GESTION DES IRRÉGULARITÉS

- À l'import : rédiger la demande de crédit documentaire.
- À l'export : vérification des termes du credoc export afin d'éviter toute notion d'interprétation.

CAS CONCRETS

Armentières
10 mai 2011
Dunkerque
22 novembre 2011
1 journée - 419€/personne



DÉCLARER LA TVA INTRACOMMUNAUTAIRE

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable ou collaborateur confirmés des Services Comptable et Financier. Société assujettie à la TVA en France réalisant des opérations sur biens et prestations à l'international.

OBJECTIFS

Maîtriser les flux intracommunautaires au regard des obligations fiscales (CA3) afin d'éviter les redressements. Inclus le « PAQUET TVA 2010 » : - Connaître les nouvelles règles de territorialité des prestations de services. - Comprendre les conséquences de cette réforme, selon la nature des prestations - Se préparer à satisfaire aux nouvelles obligations déclaratives.

INFORMATIONS À CARACTÈRE GÉNÉRAL

- Le régime de TVA intracommunautaire
 - Le régime appliqué avant 1993
 - La création du marché unique en 1993
 - Le régime transitoire de TVA : principes et incidences
 - Conditions nécessaires au régime définitif
 - Quel est l'avenir de ce régime ?

LES OBLIGATIONS DÉCLARATIVES EN MATIÈRE DE TVA

- La Déclaration CA
- Le cadre A de la CA3
- Ventilation des opérations imposables et non imposables
- Rappel du principe de l'autoliquidation
- Notions de fait générateur et exigibilité
- Les Registres fiscaux
 - Le registre des biens expédiés
 - Le registre des biens
 - Le registre des façonniers

RAPPEL : PRINCIPES DES ÉCHANGES DE BIENS

- Principes de base (mouvements basés sur des exemples concrets)
- Acquisitions intracommunautaires soumises à la TVA en France (Autoliquidation de TVA, Droit à déduction).
- Livraisons intracommunautaires exonérées de TVA en France (Preuves d'exonération).
- Importations (Documents douaniers Import - TVA import droit à déduction).
- Exportations (Documents douaniers Export - Preuve d'exonération).
- Achat et vente en franchise de TVA / Procédures A12.

LES PRESTATIONS DE SERVICES

- Prestations de services : les règles de base
- « Paquet TVA 2010 » : Nouvelles règles de taxation des prestations de services
- Bases réglementaires et calendrier prévisionnel de mise en œuvre - Les principes fondamentaux existants à ce jour - Les nouveaux principes de taxation «B to B» et «B to C» - Une notion d'assujetti étendue.
- Étude par type de prestation :
 - Prestations de services des intermédiaires transparents - Prestations de services rattachées à un immeuble - Transports de biens (nationaux, intracommunautaires, internationaux) - Transports de passagers - Prestations culturelles, artistiques, sportives, éducatives et récréatives - Travaux et expertises sur bien meuble corporel

PACKAGE FORMATION TVA/DEB

419€ la journée de formation.

629€ si vous vous inscrivez aux 2 journées consécutives TVA et DEB.

Soit **50%** de remise sur la 2^{ème} journée.

REEMPLIR LA DÉCLARATION D'ÉCHANGES DE BIENS

PUBLIC CONCERNÉ

Service Comptable ou Logistique de sociétés assujetties à la TVA en France réalisant plus de 150 000 € HT d'introductions en provenance d'un ou plusieurs états membres de l'Union Européenne (mouvements de biens entrant en France métropolitaine) ou des expéditions (aucun seuil) à destination d'un ou plusieurs états membres de l'Union Européenne (mouvements de biens quittant la France métropolitaine).

OBJECTIFS

Comprendre le contenu d'une Déclaration d'Echanges de biens. Établir une Déclaration d'Echanges de biens conforme aux réglementations en vigueur. Avoir les bons réflexes et savoir déceler des manquements. Sécuriser ses obligations douanières et fiscales en établissant un lien systématique entre la Déclaration d'Echanges de Biens et la déclaration de TVA (CA3). Ventiler correctement les opérations intracommunautaires sur ses déclarations CA.

INFORMATIONS À CARACTÈRE GÉNÉRAL

- La Déclaration d'Echanges de Biens (champ d'application, informations à renseigner, transmission).
- Les mentions TVA sur les factures d'achats et de ventes intracommunautaires.
- Les preuves d'exonération.
- La cohérence DEB / CA3.

ÉCHANGES DE BIENS INTRACOMMUNAUTAIRES

- Acquisitions intracommunautaires soumises à la TVA en France
 - Retour / Remplacement de biens dans le cadre des acquisitions intracommunautaires
 - Avoirs dans le cadre des acquisitions intracommunautaires
 - Régularisations commerciales à l'introduction
 - Autoliquidation de TVA, Droit à déduction
- Livraisons intracommunautaires exonérées de TVA en France
 - Retour / Remplacement de biens dans le cadre des livraisons intracommunautaires
 - Avoirs dans le cadre des livraisons intracommunautaires
 - Régularisations commerciales à l'expédition
 - Preuves d'exonération

ÉCHANGES DE BIENS ET PRESTATIONS DE SERVICES

- Opérations de réparation et façon bilatérales : Prestataire français.
- Opérations de réparation et façon bilatérales : Donneur d'ordre français.
- Prestations simplifiées, donneur d'ordre établi en France.
- Prestations simplifiées, vendeur de biens établi en France.

- Prestations simplifiées, le ou les prestataires sont établis en France.

ÉCHANGES DE BIENS INTRACOMMUNAUTAIRES SPÉCIFIQUES

- Ventes à l'essai.
- Ventes à distance.
- Biens d'occasion / Œuvres d'art / Objets de collection.
- Ventes triangulaires simplifiées et « Fausse triangulaires ».
- Introduction en France de biens importés dans un autre état membre.
- Expédition vers un état membre en vue d'une exportation.
- Dédouanement d'un bien en France suivi d'une livraison intracommunautaire exonérée de TVA en France.

TRAITEMENT DES D.E.B AU NIVEAU RÉGIONAL, NATIONAL ET EUROPÉEN MOYENS DE CONTRÔLE ET DE RECOUPEMENT DES D.E.B ET SANCTIONS ENCOURUES

- Administrations Fiscales et Douanières.
- Sanctions et pouvoir de contrôle.
- Contrôles croisés des obligations à l'échelle régionale, nationale et européenne.

Béthune
24 janvier 2011
Lille 11 avril 2011
Boulogne sur mer
10 octobre 2011
1 journée - 419€/personne



RESPECTER LES RÈGLES DE FACTURATION ET DE TVA À L'INTERNATIONAL

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable ou collaborateur d'un service comptable, financier ou logistique d'entreprises exportatrices.

OBJECTIFS

Maîtriser les nouvelles règles de facturation (mentions obligatoires par pays) et de TVA à l'international.

INTRODUCTION

LA « DIRECTIVE FACTURE »

- La « Directive Facture », pourquoi une harmonisation européenne ?
- Les limites.

ÉMISSION DES FACTURES

- Qui doit établir la facture ? Fournisseur, client (auto facturation), tiers (mandat).
- Quand doit-on émettre une facture ?
- Facture papier / facture électronique.
- Sanction du défaut de facture.
- Lieu de stockage des factures papier.

CONTENU DES FACTURES

- Rappel des mentions obligatoires.
- Cas particulier de l'extension du régime de l'auto-liquidation à compter du 01/09/2006.
- Autres pays de l'UE - Ex. : Allemagne, Belgique, Pologne.
- Choix différents opérés par les pays, découlant des dérogations permises par la Directive.
- Les sanctions (refus du droit à déduction, amende, ...).

OPÉRATIONS ANNULÉES, RÉSILIÉES OU IMPAYÉES

- Cas visés
- Le respect des conditions de forme.

LA DÉMATÉRIALISATION

- Télétransmission des factures.
- La Directive sur les services fournis par voie électronique.

LA NOTION DE REDEVABLE

- Le principe.
- L'inversion du principe.
- La représentation fiscale.
- Incidences de la notion de redevable (exemples concrets de détermination du redevable).

REMBOURSEMENT DE LA TVA PAYÉE À L'ÉTRANGER

Béthune
25 janvier 2011
Lille 12 avril 2011
Boulogne sur mer
11 octobre 2011
1 journée - 419€/personne



Feignies
24 mai 2011
1 journée
419€/personne



INFOS

CONNAISSEZ-VOUS L'APPUI JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE DE CCI INTERNATIONAL ?

Notre service vous informe et vous conseille du lundi au vendredi de 9h à 17h :

- Assistance de premier niveau sur toute question juridique, réglementaire ou fiscale.
- Accompagnement personnalisé sur la rédaction et la révision de contrats internationaux.
- Information juridique et réglementaire européenne assurée par le réseau Enterprise Europe Network (EEN*).



CCI International est affilié au réseau EEN* : Enterprise Europe Network est le plus vaste réseau européen d'appui aux entreprises avec plus de 600 relais répartis sur l'ensemble du territoire européen. Chaque entreprise de la région Nord-Pas de Calais dispose d'experts agréés par la Commission européenne pour l'aider à détecter et analyser ses besoins pour l'accompagner dans la mise en place de solutions pour se développer en Europe.

VOS CONTACTS

- Marie-Luce Dixon, Juriste
Affaires Internationales
Tel : 03 59 56 22 32
mldixon@cci-international.net

- Guillaume Lelard, Juriste
Règlementation & fiscalité européenne
Tel : 03 59 56 22 69
glelard@cci-international.net

Les CAFÉS de l'EUROPE et de l'INTERNATIONAL PROGRAMME 2011



DE 8H30
À 10H30

TARIF
20€ TTC
PAR PERSONNE

17 RENDEZ-VOUS POUR UN CONDENSÉ D'INFORMATIONS EN 2 HEURES

- Des ateliers d'informations et d'échanges axés sur les dernières évolutions en matière de réglementations européennes et internationales, essentiels au développement de votre entreprise.
- Une formule conviviale, animée par des intervenants experts.

| | | |
|--------|---|----------------------------|
| EUROPE | L'AGENCE COMMERCIALE DANS L'UNION EUROPÉENNE | Arras 20/01/11 |
| | REACH : LES DERNIÈRES ÉVOLUTIONS | Lille 27/01/11 |
| | ACTUALITÉS EN MATIÈRE DE TVA INTRACOMMUNAUTAIRE ET DÉCLARATION D'ÉCHANGE DE SERVICES | St Omer 03/02/11 |
| | MARQUAGE CE ET SÉCURITÉ GÉNÉRALE DES PRODUITS | Lille 17/03/11 |
| | LA LIBRE PRESTATION DE SERVICES DANS L'UE : EXERCICE DE L'ACTIVITÉ ET DÉCLARATION D'ÉCHANGE DE SERVICES | Lens 12/05/11 |
| | VENDRE EN EUROPE : LES PRINCIPALES CLAUSES À PRÉVOIR | Dunkerque 19/05/11 |
| | PROTECTION COMMUNAUTAIRE DES MARQUES, DESSINS ET MODÈLES | Douai 15/09/11 |
| | ACTUALITÉS EN MATIÈRE DE TVA INTRACOMMUNAUTAIRE ET DÉCLARATION D'ÉCHANGE DE SERVICES | Valenciennes 17/11/11 |
| | LA LIBRE PRESTATION DE SERVICES DANS L'UE : EXERCICE DE L'ACTIVITÉ ET DÉCLARATION D'ÉCHANGE DE SERVICES | Feignies 01/12/11 |
| | L'OPÉRATEUR ÉCONOMIQUE AGRÉÉ, QUELS AVANTAGES POUR L'ENTREPRISE ? | Douai 10/03/11 |
| | COMBIEN COÛTE UN V.I.E. ? | Béthune 24/03/11 |
| | L'ASSURANCE DES MARCHANDISES TRANSPORTÉES À L'INTERNATIONAL | Boulogne / Mer 07/04/11 |
| | LA FIN DU RÉGIME DES FRONTALIERS, CONSÉQUENCES SOCIALES ET FISCALES POUR LES ENTREPRISES | Armentières 14/04/11 |
| | DÉVELOPPER SON SITE WEB MARCHAND, UNE AUTRE FAÇON D'EXPORTER | Cambrai 22/09/11 |
| | LES RÉGIMES DOUANIERS ÉCONOMIQUES | Béthune 06/10/11 |
| | DOUANE, LE REPORT DE TVA, GAIN DE TRÉSORERIE | Dunkerque 13/10/11 |
| | CERTIFICAT D'ORIGINE, CARNET ATA, LE POINT SUR LES FORMALITÉS INTERNATIONALES | Lens 20/10/11 |

EUROPE

Patrick Brière
Tél : 03 59 56 22 68
Fax : 03 59 56 22 22
pbriere@cci-international.net

Guillaume Lelard
Tél : 03 59 56 22 69
Fax : 03 59 56 22 22
glelard@cci-international.net

Marie-Luce Dixon
Tél : 03 59 56 22 32
Fax : 03 59 56 22 22
mldixon@cci-international.net

INTERNATIONAL

ARMENTIÈRES / ST OMER
Jeremy Lefebure - 03 20 44 06 20
jefebure@cci-international.net

ARRAS
Marc Edel - 03 21 23 84 97
medel@cci-international.net

BÉTHUNE
Nathalie Baude - 03 21 64 64 99
nbaude@cci-international.net

BOULOGNE SUR MER
Valérie Ridez - 03 21 99 62 31
vridez@cci-international.net

CAMBRAI
Stéphane Bourlet - 03 59 56 22 35
sbourlet@cci-international.net

DOUAI / LILLE
Sylvie Herlem - 03 59 56 22 37
sherlem@cci-international.net

DUNKERQUE
Virginie Glaçon - 03 28 22 70 87
vglacon@cci-international.net

LENS
Laurence Havez - 03 21 69 23 32
lhavez@cci-international.net

VALENCIENNES
Maryvonne Vinet - 03 27 28 41 20
mvinet@cci-international.net