

Et si c'était le moment
de vous former ?

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

Programme de formation continue 2010

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 des entreprises.



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.

Contact : Mélanie FOUCART
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.

Les formations à l'international 2010

Achats internationaux

- Maîtriser vos importations p.4

Commerce & Marketing

- Rédiger des Conditions Générales d'Achat et de Vente internationales performantes p.4
- Votre passeport pour l'export p.5

Logistique & Douane

- Maîtriser les Incoterms et le calcul de prix export p.6
- Les documents d'accompagnement de vos marchandises p.6
- Dédouaner vos marchandises p.7
- Transporter vos marchandises à l'international p.7
- Optimiser vos expéditions en conteneurs maritimes p.8

Paiements internationaux

- Payer et être payé à l'international p.9
- Réparer les irrégularités des crédits documentaires & S.B.L.C. p.9

Juridique & Fiscal

- Maîtriser les règles de facturation et de TVA à l'international p.10
- Déclarer la TVA intracommunautaire et remplir la D.E.B. p.10
- Rédiger les clauses essentielles des contrats export p.11

Retrouvez

- Le V.I.E. Nord-Pas de Calais p.5
- Les formations sur mesure intra-entreprises p.8
- Les formations en langues étrangères p.11
- Le calendrier récapitulatif des lieux et dates p.12
- Le bulletin d'inscription et CGV p.13
- Les cafés de l'international p.14
- Les cafés de l'Europe p.15

Valenciennes
2 décembre 2010
1 journée
419 €/personne



L'Europe à la portée de votre entreprise.

Maîtriser vos importations

- Public** 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.

PROGRAMME

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
- Réaliser la mise à la consommation et choisir le régime douanier adapté
- Sécuriser les lead times et les transit times

Prévenir et corriger les dysfonctionnements à la livraison

- Engager les différents niveaux de responsabilité du fournisseur et des intermédiaires (transitaires, transporteurs, banquiers et assureurs)
- Faire face à une avarie et émettre des réserves en transport international
- Appeler les clauses pénales et les cautions de marché
- Donner la priorité aux solutions non juridictionnelles
- Mesurer, au final, le Coût d'Obtention de la Conformité, de la Qualité et de la Sécurité



Achats
internationaux

Dunkerque
15 juin 2010
1 journée
419 €/personne



L'Europe à la portée de votre entreprise.

Rédiger des Conditions Générales d'Achat et de Vente internationales performantes

- Public** 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.

PROGRAMME

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 rédhitoires ?

Pourquoi en assurer une transversalité avec l'ensemble de la chaîne documentaire import ou export ?

- Qu'appelle-t-on et que contient la chaîne documentaire ?
- Quels sont les ponts, clause par clause, document par document entre les conditions générales et la documentation import et export

Quelles conditions générales prévoir pour traiter les contrats induits par l'achat et la vente internationale, notamment logistiques, bancaires et d'assurance ?

- Quels sont les autres destinataires que l'acheteur et le vendeur ?
- Comment comprendre et traiter les usages professionnels, les contrats types et les conventions internationales ?
- Quelle est l'importance relative des dispositions d'ordre public ?
- Quels sont les points de vigilance et la place laissée à l'autonomie de volonté ?



Commerce
& Marketing

/ 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 VIE
- Gestion administrative et juridique du VIE 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 douze mois*

BON PLAN FORMATION
-20% Pour toute
inscription
avant le 31/12/09

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

Arras
18 et 25 mars 2010
2 jours
419 €/personne

Lille
12 et 19 octobre 2010
2 jours
419 €/personne



BON PLAN FORMATION

419 € votre formation
au lieu de 790 € !
le CONSEIL RÉGIONAL vous
offre la seconde journée !

Votre passeport pour l'export

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



PROGRAMME

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 extracommunautaires

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

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



Commerce
& Marketing

Saint-Omer
18 mai 2010
1 journée
419 €/personne

Feignies
23 novembre 2010
1 journée
419 €/personne



Lille
27 avril 2010
1 journée
419 €/personne

Béthune
9 novembre 2010
1 journée
419 €/personne



Maîtriser les Incoterms et le calcul de prix à l'export

Public Responsable et assistant import/export, opérateur logistique.
Objectifs Maîtriser les 8 clefs de lecture et d'utilisation des Incoterms pour calculer son prix et gérer efficacement les dossiers import/export.

PROGRAMME

Classer les régimes de vente du point de vue de l'exportateur

Assimiler l'architecture symétrique des droits et obligations

- Force juridique des incoterms
- La notion de transfert de risques et de lieu de livraison

Utiliser les Incoterms selon leur classification

Tenir compte de leur spécialisation par mode de transport

- Les incoterms du transport maritime et les polyvalents

Cas particuliers

- Les régimes de ventes américains
- Les conditions de lignes régulières (liner terms)
- Les assurances

Repérer les améliorations apportées par la version 2000

- Les raisons des modifications et les améliorations apportées
- Le tour d'horizon de l'EXW, le FCA, le CPT et le CIP, le CIF, le DDU et le DDP
- Les preuves de la livraison

Exercices pratiques

- Calculer le prix export

Les documents d'accompagnement de vos marchandises

Public Responsable administratif, responsable ou assistant import/export, service logistique.
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.

PROGRAMME

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 INCOTERMS et documents d'accompagnement logistiques
- Les documents descriptifs de la marchandise
- Les documents de transport
- Fournir les certificats et polices d'assurances

Les documents déclaratifs et fiscaux

- La Déclaration d'Echange de Biens et la déclaration de TVA dématérialisées
- Le DAU et sa nouvelle réglementation au 1er 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



Logistique
& Douane



Lens
22 avril 2010
1 journée
419 €/personne

Douai
23 septembre 2010
1 journée
419 €/personne



Dédouaner vos marchandises

Public 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.

PROGRAMME

Les missions de la douane dans les échanges internationaux

Contexte des échanges avec :

- Les pays tiers
- le DDU (version 2007)
- Les pays de la communauté européenne
- 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

Arras
7 octobre 2010
1 journée
419 €/personne



Transporter vos marchandises à l'international

Public 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 responsabilité des parties.

PROGRAMME

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 de 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 législatives 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



Logistique & Douane

Lille
1 avril 2010
1 journée
419 €/personne



Optimiser vos expéditions en conteneurs maritimes

Public Responsable et assistant import/export, opérateur logistique.
Objectifs Se familiariser avec l'environnement du transport par conteneur. Connaître les contraintes techniques et réglementaires. Maîtriser les spécificités des contrats et documents à utiliser Identifier tous les éléments constitutifs d'un devis

PROGRAMME

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

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 ?

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
- Procédures d'expédition en maritime. FCL et LCL ce qu'il faut savoir
- 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 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



Logistique
& Douane

/ 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 un thème souhaité

Le consultant-formateur :

- Une personne de terrain expert
- Pour partager 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 3^{ème} participant
même session, même date



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

Béthune
11 mars 2010
1 journée
419 €/personne



Payer et être payé à l'international

- Public** Responsable et assistant(e) import/export, collaborateur des services commerciaux et financiers, comptable.
- Objectifs** Connaître les différents moyens de paiement 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.

PROGRAMME

Les instruments de paiements usuels

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

Les remises documentaires

Le crédit documentaire

- Principes généraux et définition
- A l'export, quel crédit documentaire choisir ?
- Les règles et usances 600
- Les incoterms 2000 : obligations et responsabilités des parties

Cas concret export

- Analyse du crédoc, 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 (SBLC), une alternative au crédit documentaire

- Les mécanismes de la SBLC : 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 SBLC

Valenciennes
8 juin 2010
1 journée
419 €/personne

Lens
16 novembre 2010
1 journée
419 €/personne



Réparer les irrégularités des crédits documentaires & S.B.L.C.

- Public** 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 SBLC. Savoir agir face aux irrégularités lorsqu'elles se présentent, à l'import comme à l'export.

PROGRAMME

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 (SBLC)

- Les mécanismes de la SBLC : de l'émission au paiement
- Comparaison avec le crédit documentaire

Les Incoterms 2000

- 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



**Paie
ments
internationaux**

Douai
25 février 2010
1 journée
419 €/personne

Boulogne-sur-Mer
30 novembre 2010
1 journée
419 €/personne



Lille
2 février 2010
1 journée
419 €/personne

Cambrai
3 juin 2010
1 journée
419 €/personne

Dunkerque
7 décembre 2010
1 journée
419 €/personne



Maîtriser les règles de facturation et de TVA à l'international

- Public** 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.

PROGRAMME

Introduction - La «Directive Facture»

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

Emission 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



Juridique
& Fiscal

Déclarer la TVA intracommunautaire et remplir la D.E.B.

- Public** Responsable ou collaborateur d'un service comptable, financier, export, commercial ou logistique.
- Objectifs** Maîtriser les flux intracommunautaires au regard des obligations fiscales (CA3) et déclaratives (DEB & Registre des Biens) pour éviter des redressements.

PROGRAMME

Introduction : Le régime de TVA intracommunautaire

Les obligations déclaratives

- La Déclaration d'Echanges de Biens : Champ d'Application - Redevables - Niveaux d'obligation - Données fixes et variables de la D.E.B - Méthode de transmission de la D.E.B
- 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

Echanges de biens intracommunautaires

- Acquisitions intracommunautaires soumises à la TVA en France
- Livraisons intracommunautaires exonérées de TVA en France

Echanges de services intracommunautaires

- Prestations de services : les règles de base
- «Paquet TVA 2010» : nouvelles règles de taxation des prestations de services
- Etude par type de prestation
- Critère du lieu d'utilisation ou de l'exploitation effective
- La Déclaration d'Echanges de Services

Régime d'autoliquidation au 1er SEPTEMBRE 2006

- Le principe et les conséquences du «Reverse Charge»
- Les exceptions qui ne sont pas concernées par ce nouveau mécanisme
- Désignation du répondant : rôle et responsabilités
- Exemples d'échanges avec le «Reverse Charge» et Désignation d'un répondant

Récupération de TVA

- 8ème et 13ème Directive Européenne
- Sensibilisation sur le formalisme des factures concernées
- Particularités juridiques et fiscales par pays
- La nouvelle procédure de remboursement du «Paquet TVA» 2010

Echanges de biens intracommunautaires spécifiques

- Opérations de réparation et façon bilatérales - Prestations simplifiées,
- Ventes à l'essai / Fait générateur de TVA - Ventes à distance / Lieu de taxation
- 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 suivie d'une livraison intracommunautaire exonérée de TVA en France
- Ventes triangulaires simplifiées - «Fausses triangulaires»

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

Echanges extracommunautaires (sensibilisation)

- Documents douaniers Import / TVA import droit à déduction
- Documents douaniers Export / Preuve d'exonération
- DAU/Factures : rapprochement obligatoire
- Achat en franchise de TVA / Procédures AI2

Rédiger les clauses essentielles des contrats export

- Public** Toute personne qui négocie et gère les contrats export, dirigeant d'entreprise, directeur du développement, responsable import/export, directeur administratif et financier.
- Objectifs** Comprendre les enjeux d'un contrat export et en maîtriser le contexte juridique afin d'élaborer et négocier ses clauses principales pour mener des opérations pérennes.

PROGRAMME

Le contexte international de la vente de marchandises ou la fourniture de prestations

- La vente ou l'achat dans tous ses états
- La vente ou l'achat : avantages et inconvénients d'un contrat formalisé,
- Qu'est-ce qu'un contrat international ?
Que va-t-il changer lors de vos négociations ?

Peut-on se référer à un même droit uniforme de la vente ?

- La convention de Vienne sur la vente internationale : avantages et inconvénients
- Les usages internationaux

Votre responsabilité est-elle engagée lors des actes préparatoires et pourparlers ?

- Le contexte de la négociation : bonne foi, de sincérité, confidentialité et «Trade secrets».
- Quelle responsabilité en cas de rupture?

Les pièges dans les clauses générales d'un contrat de vente

- Présentation générale et exemples commentés
- Identité, entrée en vigueur, durée,
- Définitions/préambule, objet
- Annexes, avenants et modification
- Les quatre coins

Comment aborder la négociation des clauses stratégiques ?

- Présentation générale et clauses commentées
- Droit applicable, litiges
- Formation du contrat : offres et propositions
- Risques liés à la livraison, au transfert de propriété, au paiement, aux garanties et à la responsabilité

Les clauses ayant des incidences financières directes ou potentielles

- Présentation générale et exemples commentés
- Prix, variations, conditions de paiement, mode de paiement
- Impôts et taxes, notion d'établissement stable
- Garanties et sûretés
- Pénalités de retard, force majeure et résiliation
- Responsabilité

Clauses liées à l'exécution du contrat

- Description, réception, livraisons successives, documentation, assurance transport
- Délais, obligations de l'acheteur et du vendeur
- Conformité, garanties contractuelles

Clauses diverses

- Propriété industrielle

Impact du droit européen sur les contrats

- Droit applicable, litiges, retards de paiement, concurrence, fiscalité

/ Formations langues étrangères

*Vous souhaitez vous perfectionner
en langues étrangères pour être plus
performant à l'international.*

MÉTROPOLE LILLOISE

CPLÉ - 03 28 53 00 28 - www.cple-langues.fr

LENS, ARRAS, BÉTHUNE, DOUAI

SIADÉP - 03 21 79 42 44 - www.siadep.com

SAINT-OMER

CFP - 03 21 93 78 45 - www.centredeformation.com

VALENCIENNES, CAMBRAI, MAUBEUGE

CEL - www.valenciennes.cci.fr

03 27 28 45 66 (Valenciennes)

03 27 28 45 63 (Cambrai)

03 27 62 11 05 (Maubeuge)

BON PLAN FORMATION

-20%

Pour les nouveaux
exportateurs et les
entreprises de - de 3 ans

Voir conditions page 13

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

Les formations à l'international 2010, dates & lieux

	FEIGNIES	ARMENTIÈRES	ARRAS	BÉTHUNE	BOULOGNE S/MER	CAMBRAI	DOUAI	DUNKERQUE	LILLE	LENS	ST-OMER	VALENCIENNES
p.4	Maîtriser vos importations											2 décembre
p.4	Rédiger des Conditions Générales d'Achat et de Vente internationales performantes							15 juin				
p.5	Votre passeport pour l'export		18 et 25 mars						12 et 19 oct.			
p.6	Maîtriser les Incoterms et le calcul de prix à l'export	23 novembre									18 mai	
p.6	Les documents d'accompagnement de vos marchandises			9 novembre					27 avril			
p.7	Dédouaner vos marchandises						23 septembre			22 avril		
p.7	Transporter vos marchandises à l'international		7 octobre									
p.8	Optimiser vos expéditions en conteneurs maritimes								1 avril			
p.9	Payer et être payé à l'international			11 mars								
p.9	Réparer les irrégularités des crédits documentaires & S.B.L.C.									16 novembre		8 juin
p.10	Maîtriser les règles de facturation et de TVA à l'international				30 novembre		25 février					
p.10	Déclarer la TVA intracommunautaire et remplir la D.E.B.					3 juin		7 décembre	2 février			
p.11	Rédiger les clauses essentielles des contrats export	5 octobre										

Pour tout renseignement complémentaire : Mélanie FOUART • Tél : 03 59 56 22 25 • mfoucart@cci-international.net

Bulletin d'inscription **A photocopier** (1 bulletin par participant)

419€
la journée de formation
déjeuner avec
l'intervenant inclus

À retourner par courrier ou par fax à :

CCI International • Espace international • 299 boulevard de Leeds • 59777 Euralille • Fax : 03 59 56 22 22

Votre contact : Mélanie FOU CART • 03 59 56 22 25 • mfoucart@cci-international.net

PARTICIPANT

Nom _____ Prénom _____

Fonction dans l'entreprise _____

Entreprise ou organisme _____

Activité de l'entreprise _____

Adresse _____

Code Postal Ville _____

Tél Fax

DRH ou responsable formation _____

Email _____

CHOIX DE FORMATION(S) Reportez-vous au calendrier ci-contre.

Formation _____ Date Lieu _____

Formation _____ Date Lieu _____

Formation _____ Date Lieu _____

Formation _____ Date Lieu _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ euros
à l'ordre de CRCI NPDC à titre de confirmation d'inscription.

Fait à _____

Le _____

Signature et Cachet de l'entreprise

Dans le cadre d'une prise en charge par un organisme collecteur :

NE PAS VERSER D'ACOMPTE

L'accord de prise en charge doit nous parvenir avant le début de la formation. La facturation se fera directement à votre organisme collecteur (OPCA). **ATTENTION** : pensez à adresser une demande de prise en charge auprès de votre organisme collecteur dès l'inscription !

Adresse et téléphone de l'Opca _____

N° d'adhérent _____

En cas de renseignements incomplets, la facture sera libellée et adressée à l'entreprise sans possibilités de modifications.

LES BONS PLANS FORMATION

-20% Pour toute inscription avant le 31/12/09

sur l'inscription du :

-10% 2^{ème} participant (même session/même date)

-15% 3^{ème} participant (même session/même date)

-20% pour les nouveaux exportateurs

CA export <5% du CA global

limité à
3 participants
par entreprise.

et les entreprises de moins de 3 ans

Présentation extrait Kbis

Ces 4 offres ne sont pas cumulables.

Conditions Générales de Vente 2010

1 Conditions de participation et de paiement

- 1.1 Les prestations rendues par CCI International Nord-Pas de Calais font l'objet d'une offre commerciale diffusée aux entreprises fixant de manière détaillée les conditions financières de leur participation.
 - Les prix s'entendent nets de taxe, notre organisme de formation n'étant pas assujéti à la TVA.
 - Le déjeuner avec l'intervenant est inclus dans la prestation.

- 1.2 Les entreprises confirment leur participation en retournant à CCI International Nord-Pas de Calais (Espace International, 299 Boulevard de Leeds F - 59777 Euralille) ou par fax au 03 59 56 22 22 :
 - Le bon de commande dûment complété et signé par une personne autorisée dans l'entreprise
 - Le règlement du montant total de la prestation (sauf prise en charge OPCA)
 - A réception, CCI International Nord-Pas de Calais accusera réception de la commande, confirmera son accord et retournera à l'entreprise une convention de formation en double exemplaire.
 - Dans le cas de la prise en charge par un OPCA, l'accord doit nous parvenir avant le début du stage.La réception des pièces indiquées en 1.2. constitue la condition impérative du démarrage de la prestation par CCI International Nord-Pas de Calais.
À l'issue de la prestation, CCI International Nord-Pas de Calais émettra une facture définitive acquittée accompagnée de la feuille de présence.
CCI International Nord-Pas de Calais pourra mentionner le nom du client dans ses références commerciales.

2 Conditions d'annulation de la prestation

- 2.1 Du fait de CCI International Nord-Pas de Calais
Postérieurement à la diffusion de la proposition commerciale et quelles qu'en soient les causes, CCI International Nord-Pas de Calais se réserve le droit d'annuler ou de reporter la prestation. Une information écrite sera adressée aux sociétés inscrites et leur acompte sera remboursé, à l'exclusion de tout dommage et intérêts supplémentaires.
- 2.2 Du fait du client
La réception par CCI International Nord-Pas de Calais du bon de commande rend exigible l'intégralité des sommes. Si l'annulation intervient :
 - De 10 (dix) à 2 (deux) jours avant la date de début de la formation : CCI International Nord-Pas de Calais conservera 50% du montant total de la prestation.
 - Moins de 2 (deux) jours francs avant la date de début de la formation : CCI International Nord-Pas de Calais conservera 100% du montant total de la prestation.

Les cafés de l'international



TARIF
20 € TTC
par personne

15 rendez-vous pour un condensé d'informations en 2 heures.

- 15 petits-déjeuners débat (de 8h30 à 10h30) dans 11 lieux différents au plus proche de votre entreprise.
- Une formule conviviale, animée par des intervenants experts.
- Des informations et échanges sur des thèmes essentiels au développement de votre entreprise.
- Des contacts privilégiés avec d'autres entreprises.

8h30 à 10h30

PROGRAMME CAFÉS DE L'INTERNATIONAL 2010

THÈMES	DATES & LIEUX
• Bien préparer sa participation à un salon international (avant, pendant, après)	23/02 DUNKERQUE
• L'export, l'alternative à la crise	2/03 ARRAS
• Le point sur les formalités internationales	4/03 LENS
• Dispositif CAP, l'alternative aux réductions de garanties des assurances crédit	9/03 VALENCIENNES
• Incoterm EX-WORKS, attention danger !	20/04 LILLE
• Risques pays, quels enjeux pour les exportateurs ?	4/05 BÉTHUNE
• Combien coûte un V.I.E ?	6/05 DOUAI
• Vérifier la solvabilité des clients et fournisseurs à l'étranger	11/05 BOULOGNE-SUR-MER
• Développer un site web marchand : une autre façon d'exporter	1/06 ARMENTIÈRES
• Bien déterminer l'origine de vos marchandises	14/10 BÉTHUNE
• L'Opérateur Economique Agréé, quels avantages pour les entreprises ?	21/10 LENS
• Une gestion efficace de la commande export	2/11 ST-OMER
• Incoterm EX-WORKS, attention danger!	4/11 CAMBRAI
• Vérifier la solvabilité des clients et fournisseurs à l'étranger	25/11 ARRAS
• Le point sur les formalités internationales	9/12 DUNKERQUE

Vos contacts

ARMENTIÈRES

Jeremy Lefebure - 03 20 44 06 20
jlefebure@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

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

DUNKERQUE

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

LENS

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

LILLE

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

SAINT-OMER

Jeremy Lefebure - 03 21 98 46 22
jlefebure@cci-international.net

VALENCIENNES

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

Les cafés de l'Europe



L'Europe à la portée de votre entreprise.

TARIF
20 € TTC
par personne

1 programme entièrement dédié aux échanges intracommunautaires composé de **12 ateliers d'informations et d'échanges axés sur les dernières évolutions en matière de réglementations européennes.**

8h30 à 10h30

L'Europe s'engage en faveur des PME.

Lancé en 2008, le réseau Entreprise Europe a pour objectif de vous aider à tirer parti des opportunités européennes pour vous développer.

Entreprise Europe est le plus vaste réseau européen d'appui aux entreprises avec plus de 600 relais répartis sur l'ensemble du territoire européen, soit 3000 experts dans plus de 40 pays.

PROGRAMME CAFÉS DE L'EUROPE 2010

THÈMES	DATES & LIEUX
• Les nouvelles règles de TVA intracommunautaire en 2010	28/01 LILLE
• Les nouvelles règles de TVA intracommunautaire en 2010	4/02 BOULOGNE-SUR-MER
• Reach : les dernières évolutions	23/02 VALENCIENNES
• Marquage CE et sécurité générale des produits	16/03 LILLE
• Reach : les dernières évolutions	10/06 LILLE
• La protection communautaire des dessins et modèles	29/06 VALENCIENNES
• Marquage CE et sécurité générale des produits	1/07 BÉTHUNE
• Reach : les dernières évolutions	21/09 BÉTHUNE
• La protection communautaire des dessins et modèles	30/09 LILLE
• Les prestations de services dans l'union européenne	7/10 DUNKERQUE
• L'agence commerciale dans l'union européenne	21/10 LILLE
• Reach : les dernières évolutions	25/11 BOULOGNE

Vos contacts

INFORMATION, CONSEIL ET RÉGLEMENTATION

CCI International Nord-Pas
de Calais / Entreprise Europe
Nord-Pas de Calais

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

Caroline Bertein
Tél : 03 59 56 22 69
Fax : 03 59 56 22 22
cbertein@cci-international.net

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



Programme de formation continue 2010

N° d'existant 3159P000159
Siret 185 907 508 00013

CCI International
Espace international
299 boulevard de Leeds
59777 Euralille
www.cci-international.net

www.terrevalerie.com - Crédit photos : Getty Images, iStockPhoto, Fotolia



**/ Prenez
un monde d'avance
avec
CCI International**

Le service international
des CCI Nord-Pas de Calais

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

