



PACK EXPORT ICC FRANCE

LA BOITE À OUTILS DES OPÉRATIONNELS DE L'EXPORT

LA DOUANE : ENJEUX, OBLIGATIONS ET OPPORTUNITÉS POUR L'ENTREPRISE

OBJECTIFS

Permettre aux opérateurs non spécialistes de la douane de comprendre les enjeux douaniers pour l'entreprise qui exerce à l'international, connaître les obligations qui en découlent et identifier les opportunités existantes.

Organisée en s'appuyant sur des mises en situation concrètes, cette formation sensibilise les acteurs du commerce international aux enjeux de la douane qui n'est pas leur cœur de métier mais intervient dans leurs opérations pour leur permettre d'acquérir les premières bases de la matière douane et mieux comprendre l'impact qui en découle sur leur activité.

DUREE

3h30

MODALITES D'EVALUATION

jeux de questions/réponses

PROGRAMME

Introduction

- La douane, enjeu stratégique pour l'entreprise ?
- Les missions de la douane
- Les différents types de flux
- Les environnements réglementaires douaniers (Accords commerciaux)
- Quelles obligations pour les opérateurs à l'international ?

I. Sécuriser ses opérations

- Qui peut déclarer ?
- Que doit-on déclarer ? (Le trio douanier : espèce, origine, valeur / les Incoterms® / Déterminer la réglementation applicable au produit/ Evaluer le paiement des droits et taxes à l'import en Union Européenne ou dans le pays de destination).
- Comment le déclarer ? (En propre / Via son Représentant en Douane Enregistré / Représentation Directe – Indirecte)
- Lire et comprendre sa déclaration en douane Import/export.
- Contrôler et sécuriser ses opérations, selon leur typologie (contrôler les éléments déclarés, suivi des justificatifs de ventes HT, mentions sur factures, etc...)

II. Optimiser ses opérations :

- Les accords internationaux (impact sur le sourcing et les ventes)
- Les régimes particuliers à l'import et à l'export (régimes suspensifs douaniers)
- Les procédures déclaratives simplifiées (Procédure Domiciliée/Centralisée)

Boîtes à outils douanes :

- Sites utiles
- Check-lists des questions à se poser
- Mémos thématiques
- Tableaux synoptiques

PUBLIC

- Primo exportateurs-importateurs, assureurs, banques ;
- Commerciaux, gestionnaires ADV ;
- Responsables financiers, comptables, juristes ;
- Acheteurs ;
- Prestataires intervenant dans le domaine du commerce international.

PRÉREQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Projection et exposé du cours, mises en situation concrètes pour illustrer chaque étape, échanges et remise d'un support papier exhaustif.

FORMATEUR

Marianne Artusio Chenot

