

DATES

11 Juin 2026 en distanciel

Novembre 2026

à la CCI Troyes & Aube
1, bld Charles BALTET
10 000 TROYES

OBJECTIFS

- Appréhender les obligations inhérentes à la vente de produits soumis à accises en UE et à l'export.
- Sélectionner le bon Incoterm pour ses flux VAD.
- Assurer la bonne réalisation de ses opérations export et UE
- Maîtriser la chaîne documentaire.
- Dédouaner ses marchandises selon les exigences réglementaires

PUBLIC :

- Directeur d'entreprise
- Directeur du développement
- Responsable et assistant import
- Responsable logistique
- Collaborateur ADV

PREREQUIS : aucun

INTERVENANT :

Expert en logistique internationale
et douanes

DUREE : 1 jour (7 heures)

TARIF : 550 € net/ personne
(limité à 12 participants)

SUPPORTS PEDAGOGIQUES :

Alternance d'applications et d'apports théoriques. Interactivité recherchée, échanges, retours d'expériences. Tableau récapitulatif des Incoterms 2020, mémo sur les mentions obligatoires et conseillées d'une facture commerciale, exemplaire de certificats d'origine + certificats de circulation, exemplaire de titres de transport avec note explicative : connaissance, LTA, CMR.

CONTACT :

l.legry@grandest.cci.fr

 06 58 36 29 26

PROGRAMME

Préambule

- Les opérations d'import-export vs les opérations intra-communautaires
- Les spécificités de la VAD, ventes en B2C et B2B : les questions à se poser avant tout projet.
- Les différentes étapes d'une exportation.
- Les différentes étapes d'une livraison intra-communautaires.
- La réglementation UE sur la VAD : le seuil de TVA et Guichet unique
- Les accises et diverses obligations : représentation fiscale, immatriculation fiscale, entrepositaire agréé ou destinataire certifié
- Les informations fondamentales à maîtriser lors des opérations de douane : l'origine- la valeur- l'espèce tarifaire.

1 - Quel Incoterm choisir en fonction du client et de son pays

- Fonction des Incoterms
- Le transfert de risques
- Le partage des frais
- Les obligations documentaires
- Les groupe E,F,C et D
- Les Incoterms de vente départ
- Les Incoterms de vente arrivée
- Quel Incoterms sélectionner pour la VAD en B2B et B2C ?

2 - Manager la chaîne logistique et documentaire

- **Sélectionner son partenaire logistique**
 - ⇒ Les critères de sélection
 - ⇒ La transmission des informations
 - ⇒ Calculer son prix de vente et évaluer la rentabilité de son modèle économique
- **Préparer et rédiger les documents nécessaires à l'exportation**
 - ⇒ Emettre une facture pro-forma
 - ⇒ Rédiger la facture commerciale conformément à la réglementation française et européenne

METHODE PROPOSEE :

Intégrer le questionnement et la démarche Export (vocabulaire, principes, risques) par le public ciblé, via un exposé théorique et la présentation d'exemples concrets adaptés aux situations rencontrées par les stagiaires.

Outils de ludification pour validation des acquis intermédiaires ainsi que des études de cas pour chacune des thématiques traitées.

SUIVI & EVALUATION :

Quizz d'auto-évaluation pré et post formation pour évaluer les compétences acquises. Attestation de formation et remise du support pédagogique à chaque participant.

POUR ALLER PLUS LOIN...

CCI International Grand Est propose un accompagnement personnalisé de votre projet de développement à l'international au travers d'un conseil individualisé ou par le biais d'autres formations (inter- ou intra-entreprise) qui vous permettront d'améliorer vos performances à l'international.

CONTACT :

l.legry@grandest.cci.fr

 06 58 36 29 26

- ⇒ Conseil de rédaction, mentions obligatoires, mentions conseillées
- ⇒ Rédiger la packing -list ou liste de colisage

- **Gérer son exportation**

- ⇒ Les autres documents : certificats d'origine, certificats de circulation ... lesquels sont nécessaires ?
- ⇒ Leur rôle
- ⇒ Qui doit les viser ?

- **Exporter ses produits sous accises : le DAE**

- **Dédouaner ses produits**

- **Récupérer les documents de transport et de douane**

- **Les obligations douanières et fiscales**

3 - Gérer sa livraison intracommunautaire

B2B

- ⇒ Livrer en droits suspendus ou acquittés : DAE et DSA
- ⇒ Mes différents statuts
- ⇒ Les obligations des parties
- ⇒ Les quick fixes
- ⇒ La DEB / EMEBI

B2C

- ⇒ Le règlement des accises et TVA
- ⇒ Démarches locales à entreprendre
- ⇒ Les obligations déclaratives
- ⇒ La DEB/ EMEBI

Conclusion & Conseils