


Programme de la formation

Cross Trade et opérations triangulaires

 En groupe sur site

 7 heures sur 1 jour(s)

 Tout public

 Sur devis

Description courte

Vous achetez dans un pays et revendez dans une autre sans passer par la France, vous vendez un produit que votre maison-mère a vendu, vous vendez à une de vos filiales à l'étranger qui elle-même revend le produit et vous gérez toutes les opérations logistiques, douanières, documentaires et fiscales.

Vous souhaitez être sûr que vous faites bien les choses et qu'en cas de contrôle, votre société n'ai rien à se reprocher vis-à-vis des autorités douanières et fiscales.

Profil des participants

Dirigeants et collaborateurs ayant engagé un développement à l'international ou ayant le souhait de s'y tourner, personnels commerciaux, comptables et d'administration des ventes import et export.

Prérequis

Connaissance des Incoterms et de notions de base de la douane.

Objectifs

- Maîtriser les risques d'une opération triangulaire intracommunautaire
- Maîtriser les risques d'une opération triangulaire extracommunautaire

Contenu

1. Terminologie, enjeux et risques des triangulaires.
 2. Les différents types de triangulaires - principes de base - critères de complexité.
 3. Les opérations triangulaires intra-communautaires simplifiées
 4. Les triangulaires extra-communautaires (flux hors UE)
 - Les bons réflexes pour mener à bien une opération triangulaire.
 - Quels Incoterms choisir ?
 - Qui fait la douane export et import ?
 - Quels documents fournir et à qui ?
 - Faut-il une représentation fiscale ?
 - Comment justifier la vente HT ?
-

-
- Faut-il établir une DEB ?
 - Que déclarer sur le CA3 ?
 - Qui déclare l'origine ?
 - Quelle valeur en douane à la sortie d'un entrepôt sous douane ?
 - Comment satisfaire les exigences à destination ?
 - Comment se faire payer ?
 - Quid du SAV ?
 - Quid de la confidentialité ?

5. Les principaux cas d'opérations triangulaires extracommunautaires

- France en tant qu'acheteur-revendeur
- France en tant qu'expéditeur
- France en tant que destinataire final.

6. Les opérations triangulaires et la fiscalité

7. Les sources d'informations pour s'adapter aux particularités de chacun des pays

Pédagogie et organisation

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

• Supports communiqués aux stagiaires :

- Mentions obligatoires sur factures commerciales

Mode de validation

Evaluation des acquis

Une évaluation est réalisée « à chaud » en fin de formation. Cette évaluation se fait, dans un premier temps via un questionnaire d'évaluation « à chaud » détaillant les objectifs de la formation.
