

## **Module 7.4**

# **L'ADMINISTRATION DES VENTES POUR LES TRANSITAIRES**

**Durée : 3 journées (soit 21 heures)**

Cette formation a été montée de toute pièce pour un grand transporteur qui souhaitait que ses chargé(es) de clientèle soient plus au fait des problématiques rencontrées par leurs clients exportateurs. Pour cela rien de tel que de "changer de casquette" le temps d'une formation

## **Public**

Transitaires, transporteurs, représentants en douane, agents de fret, commissionnaires, chargé(es) de clientèle export et/ou import, autres.

## **Prérequis**

Aucun

## **Objectifs**

1. Acquérir la culture générale nécessaire à tout transporteur ayant pour clientèle des chargeurs exportateurs
2. Anticiper les besoins commerciaux, logistiques, financiers et fiscaux des exportateurs
3. Être en mesure de proposer des services adaptés
4. Mieux accompagner et communiquer avec sa clientèle

## **Finalité**

1. Gagner en crédibilité auprès de ses clients exportateurs
2. Eviter les litiges liés à une incompréhension des instructions reçues ou données
3. Accompagner et conseiller sa clientèle dans les choix logistiques opportuns
4. Développer un catalogue de services connectés aux transport

*Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11780445678 auprès du préfet de Région d'Ile-de France*

**Siret : 399 520 386 00042 – Code NAF : 804 C**

## PROGRAMME

### L'environnement export des clients exportateurs

- Les fonctions et les tâches d'un service export
- La commande export : depuis l'enregistrement jusqu'au paiement
- La réglementation douanière et fiscale rapport produit/pays
- Le circuit des flux physiques et documentaires

### A propos des règles Incoterms® 2020

- Les conséquences des obligations commerciales sur le transport des marchandises
- La question critique du transfert des risques associée à la responsabilité du transporteur et à ses obligations de livraison
- La question critique du transfert des frais associée au devis et à la facturation du transporteur
- L'assurance transport : couverture, garanties, valeur assurée, savoir offrir au client une police « tiers-chargeur » adaptée et en conformité avec les obligations des nouvelles règles Incoterms® CIP et CIF ICC 2020
- La notion de livraison commerciale et la livraison du transporteur : quelle différence ?
- Les règles Incoterms® applicables au transport combiné
- Les règles Incoterms® applicables au transport maritime dit « conventionnel »
- Savoir conseiller sur la pratique des Incoterms

### Les besoins des exportateurs en matière de transport international

- Transitaire ou commissionnaire de transport : quelle différence pour l'exportateur ?
- Les modalités de transport : savoir utiliser et expliquer le vocabulaire adopté : groupage, complet, messagerie, express, affrètement, FCL, LCL etc...
- Manutention, emballage, stockage, distribution, entrepôt sous douane : comment identifier les besoins des exportateurs ?
- Le coût du transport : que représente le coût du transport sur une marge commerciale ? Comment les exportateurs contrôlent-ils leurs coûts de transport et leur rentabilité ?

*Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11780445678 auprès du préfet de Région d'Ile-de France*

**Siret : 399 520 386 00042 – Code NAF : 804 C**

- Les devis de transport : comment poser les principes de base de la taxation du fret international et exposer un devis clair et détaillé ?
- L'assurance transport : comment offrir ses services et sur quelles bases ?
- Les instructions de transport, les réserves, le calcul des indemnités, les réclamations et les litiges : comment les gérer ?

## **Les problématiques douanières des exportateurs**

- Sont-ils suffisamment informés sur les procédures simplifiées ?
- Les éléments de la déclaration en douane sont-ils fiables au vu des documents fournis par les exportateurs ? (factures, liste de colisage)
- Les justificatifs d'origine (préférentielle ou pas) sont-ils bien ordonnés ?
- Les obligations fiscales en matière d'exonération de la TVA et les justificatifs à fournir sont-ils conformes à la réglementation ?
- Le transporteur peut-il faire bénéficier l'exportateur de l'exonération de la TVA en amont des prestations de service ?
- Quelles sont les attentes des exportateurs en matière de formalités douanières et d'accompagnement ?
- La question du Brexit : savoir expliquer, accompagner, anticiper et convaincre
- Transports intra-communautaires : la question de la DEB et les obligations concernant les justificatifs de livraison dans l'état membre

## **Les techniques bancaires de paiement : en quoi le transporteur est-il concerné ? Quelle est sa responsabilité ? Quelles sont les attentes des clients exportateurs ?**

- La pratique de la remise bancaire
- La pratique du crédit documentaire
- La pratique de la L/C standby

## **Tour d'horizon des principaux documents d'accompagnement des marchandises : qui fournit quoi ?**

- Les documents commerciaux fournis par l'exportateur : factures, proforma, liste de colisage, bon de livraison... (présentation de la norme ISO 64-22)
- Les justificatifs d'origine : DOF, CO, EUR1, attestations d'origine
- Les certificats sanitaires, phytosanitaires, les licences, le CIVL
- Le transport des matières dangereuses : exigences en matière documentaire, marquage, emballages, normes
- Les titres de transport fournis par les transporteurs : lettres de voiture CMR, LVI, LTA, HAWB, B/L (connaissances maritimes), titres de transport combinés (FBL), attestations de prise en charge type FCR, certificats d'emportage, attestation MBV...

*Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11780445678 auprès du préfet de Région d'Ile-de France*

*Siret : 399 520 386 00042 – Code NAF : 804 C*

- Autres documents

## Le plus du stage : petit questionnaire d'audit interne

- Le personnel est-il bien formé ?
- Existe-t-il une procédure de suivi de la qualité de service ?
- Les arguments de vente sont-ils pertinents au regard des attentes des exportateurs ?

Renseignements et inscriptions : [inscriptions@formation-export.com](mailto:inscriptions@formation-export.com)

Accessibilité handicap : contactez notre référent [info@formation-export.com](mailto:info@formation-export.com)

Tel : 01 39 55 95 87 (non surtaxé)

Prochaines sessions : [cliquez ici](#)

Tarifs : [cliquez ici](#)

Programme élaboré et formaté par FORMATION-EXPORT © Tous droits de diffusion et de reproduction strictement interdits

**RÉVISÉ**  
09:36, 12/01/24

*Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11780445678 auprès du préfet de Région d'Ile-de France*

*Siret : 399 520 386 00042 – Code NAF : 804 C*

**Formation-Export**  
1, square Vivaldi  
Les Epinettes  
78150 Le Chesnay Rocquencourt

Tel : (33) 1 39 55 95 87 (coût d'une communication locale)  
Email : [info@formation-export.com](mailto:info@formation-export.com)  
Site internet : [www.formation-export.com](http://www.formation-export.com)