

ALTAPRISMA

Catalogue des Formations Douane Transport & Logistique à l'international 2021



www.altaprisma.com

© **ALTAPRISMA. 2013 - 2021. Tous droits réservés.**

Toute reproduction partielle ou intégrale du présent catalogue, par quelque procédé que ce soit, sans l'accord écrit et préalable d'Altaprisma est strictement interdite et sera poursuivie selon les lois en vigueur.

ALTAPRISMA, Organisme de formation professionnelle référencé sur DATADOCK, Mr. Ghenadie RADU, déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 94 08586 94 auprès du Préfet de Région d'Ile-de-France - cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat - dont le siège se trouve au 13 rue Aristide Briand - 94 100 Saint Maur des Fossés, EI, n° SIREN 798 585 899, immatriculé au Registre du commerce et des sociétés (RCS) de Créteil sous le n°798 585 899.

Ghenadie RADU, Docteur en droit

Fondateur et Directeur d'ALTAPRISMA



**POURQUOI CHOISIR NOS FORMATIONS DOUANE,
TRANSPORT & LOGISTIQUE?**

Nos formations :

- ⇒ permettent d'améliorer les pratiques en matière douanière, de transport et de logistique à l'international;
- ⇒ contribuent à améliorer les relations avec l'Administration des Douanes, mais aussi avec les Clients ;
- ⇒ permettent de mieux comprendre l'environnement international pour gagner de nouveaux clients et de nouvelles parts de marché ;
- ⇒ permettent de rentabiliser l'activité des opérateurs économiques œuvrant à l'international ;
- ⇒ apportent une vision stratégique, technique et transversale portant sur la matière douanière, de transport et de la logistique;
- ⇒ mettent un accent tout particulier sur l'accompagnement avant et après la formation;
- ⇒ peuvent se mettre en place soit en distanciel (visioconférence Skype ou Zoom), soit en présentiel.
- ⇒ s'adaptent par rapport à vos besoins, marchés et produits et sont animées par des formateurs top niveau connaissant parfaitement le terrain.
- ⇒ enfin, notre organisme de formation est référencé sur DATADOCK.



NOS FORMATIONS DOUANE, TRANSPORT & LOGISTIQUE :

I. FORMATIONS DOUANE

- D.1. Les fondamentaux de la matière douanière.
- D.2. Bâtir la stratégie douanière.
- D.3. Le risque douanier.
- D.4. La réglementation douanière européenne.
- D.5. Les fondamentaux de la déclaration en douane : classement tarifaire, valeur des marchandises en douane, origine des marchandises.
- D.6. Le classement tarifaire.
- D.7. La valeur des marchandises en douane.
- D.8. L'origine des marchandises. Les règles de détermination.
- D.9. L'opération de dédouanement.
- D.10. Le statut d'Opérateur Economique Agréé (OEA).
- D.11. Les régimes douaniers des marchandises.
- D.12. Les régimes douaniers particuliers (ex-régimes économiques).
- D.13. La Douane et le régime de perfectionnement/transformation.
- D.14. Les spécificités douanières et fiscales des produits énergétiques.
- D.15. La fiscalité douanière : droits de douane, TVA, accises.
- D.16. Les échanges intra-communautaires de biens : le régime de la TVA.
- D.17. Les biens à double usage (BDU).
- D.18. Le contrôle et le contentieux douanier.
- D.19. Le département « Douane » de l'entreprise. Comment l'organiser et optimiser son fonctionnement ?
- D.20. Introduction to Customs Basics.
- D.21. BREXIT & conséquences douanières.

II. FORMATIONS TRANSPORT & LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL

- T.1. INCOTERMS 2020.
- T.2. Les transitaires.
- T.3. Le transport de marchandises. Les aspects économiques et juridiques.
- T.4. Le transport des marchandises. Cas pratiques.
- T.5. Le transport maritime.
- T.6. Les opérations de commission de transport à l'international.
- L.1. Les fondements de la logistique.
- L.2. La logistique à l'international : aspects pratiques.



FORMATIONS DOUANE



Crédit photo: <http://www.douane.gouv.fr/>

www.altaprisma.com



D.1. Les Fondamentaux Douane

Objectif pédagogique : Faire le point sur la complexité de la réglementation douanière européenne. Comprendre quels sont les risques et les enjeux de la matière douanière pour les opérateurs économiques. Faire le point sur le classement tarifaire des marchandises (SH, TARIC, RITA), la valeur des marchandises en douane et les règles d'origine des marchandises. Comprendre la procédure de dédouanement et saisir les enjeux concernant les régimes douaniers des marchandises (ingénierie douanière). Faire le point sur le statut d'Opérateur Economique Agréé (OEA). Comment améliorer les relations douane-entreprises ? Examen de nombreux cas pratiques tout au long de la formation.

Public : Toute personne qui s'intéresse à la matière douanière. **Aucun prérequis nécessaire.**

Intervenant : Ancien Chef du Bureau de douane, diplômé de l'École Nationale des Douanes et de DESS en droit européen, Consultant en douane. Intervenant régulier en matière douanière auprès des entreprises. Par ailleurs, le formateur est l'un des artisans de la mise en place en France/UE du dispositif Douane-Entreprise, dont le statut d'OEA en est la concrétisation. Il connaît parfaitement le terrain et est très attaché à l'idée de mieux accompagner les entreprises à l'international, tout en sensibilisant les opérateurs économiques aux problématiques douanières.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h - 17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalité :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

1. Les grands principes de la matière douanière et l'importance de la bonne maîtrise des notions douaniers en entreprise

2. Savoir comment choisir le classement tarifaire des marchandises

- Le cadre réglementaire (Convention SH).
- Le Système Harmonisé de désignation et de codification des marchandises, NC, TARIC.
- Les 6 règles de classement tarifaire.
- Le tarif douanier d'usage « RITA ».
- La procédure de demande de RTC auprès des douanes. Report du RTC sur les documents commerciaux.

3. Savoir comment se détermine l'origine d'un produit

- Les principes communautaires en matière d'origine des marchandises et le cadre réglementaire.
- Les règles « d'Origine » d'une marchandise en droit commun et les règles préférentielles.
- L'importance du « Made in... » et de la certification d'origine.
- Les accords préférentiels entre l'UE et certains pays dans le monde.
- Les enjeux fiscaux et commerciaux liés à l'origine du produit : (pour l'entreprise, pour le client, pour le client du client).
- La procédure du RCO.
- Les déclarations d'origine sur facture.

4. Savoir comment se détermine la valeur des marchandises en douane

- Le cadre réglementaire en matière de valeur des marchandises en douane.
- La valeur transactionnelle / prix réellement payé ou à payer.
- Les autres méthodes de détermination de la valeur des marchandises en douane.

5. Les risques liés à une déclaration erroné (classement tarifaire, origine, valeur des marchandises en douane) : redressement ; amende ; suspension ou perte de certification OEA.

6. L'importance de la certification OEA et les risques liés à la suspension ou à la perte du certificat OEA

7. Les régimes douaniers

- La mise en libre pratique.
- Les régimes particuliers : le transit ; le stockage (entreposage douanier, zones franches) ; l'utilisation spécifique (admission temporaire, destination particulière) ; la transformation (perfectionnement actif, perfectionnement passif).
- L'exportation.

8. Contrôle et contentieux douanier

- Le contrôle douanier (droits et obligations de l'administration des douanes et des entreprises ; procédure).
- Le contentieux douanier (recouvrement, procès ou transaction).

9. Comment améliorer les relations Douane/Entreprise ?

10. Synthèse du stage (questions/réponses avec les participants.; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter : ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements : Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



D.2. Bâtir la stratégie douanière

- **Objectif pédagogique** : Permettre aux participants de saisir les enjeux qui s'attachent à la mise en place d'une stratégie douanière efficace. Comment la mise en place d'une telle stratégie peut apporter des gains pour l'entreprise ?
- **Public** : Chefs d'entreprises, cadres, responsables douane/transport/logistique, responsables import/export, avocats, juristes, etc. **Prérequis** : il est conseillé d'avoir des fondamentaux douane (Module n°1).
- **Intervenant** : Ancien responsable d'une Ecole en transport international et douane au sein du groupe AFT-IFTIM. Ancien Responsable des questions douanières et commerciales internationales au sein de la FNTR et intervenant régulier à l'ESSEC sur des problématiques douanières et commerciales internationales. Actuellement Consultant & Formateur en matière douanière, commerciale internationale et en matière de transport à l'international.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h - 17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

■ Plan :

I. Qui « fait » les règles en matière douanière ? (OMC/OMD/TAXUD/...)

II. Les Accords de libre échange : la clé de voûte de toute stratégie douanière

1. Les Accords de libre échange conclus (et en préparation) entre l'UE et ses partenaires étrangers
2. Le système SPG
3. Les échanges commerciaux internationaux préférentiels et la question de l'origine

III. Comment adapter la stratégie douanière de l'entreprise en fonction des produits et des marchés à conquérir ?

IV. Quels opérations douanières mettre en place afin d'accompagner plus efficacement la stratégie douanière choisie (import, export, perfectionnement, etc.) ?

V. L'importance du bon classement tarifaire.

VI. Autres éléments à prendre en compte en matière douanière : droits de douane, TVA, exonérations, DEB.

VII. Exemples et cas pratiques relevant de votre secteur d'activité.

VIII. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



D.3. Le risque douanier

Objectif pédagogique

Sensibiliser les participants à la prise en compte du risque douanier dans les échanges commerciaux internationaux. Comment gérer ce risque au quotidien ? Quelle stratégie à adopter lors d'un contrôle douanier ?

Public

Chefs d'entreprises, cadres, responsables douane/transport/logistique, responsables import/export, avocats, juristes, etc. **Prérequis : il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).**

Intervenant

Ancien Chef du Bureau de douane, diplômé de l'École Nationale des Douanes et de DESS en droit européen, Consultant en douane. Intervenant régulier en matière douanière auprès des entreprises. Par ailleurs, le formateur est l'un des artisans de la mise en place en France/UE du dispositif Douane-Entreprise, dont le statut d'OEA en est la concrétisation. Il connaît parfaitement le terrain et est très attaché à l'idée de mieux accompagner les entreprises à l'international, tout en sensibilisant les opérateurs économiques aux problématiques douanières.

Plan

I. Le rôle-clé du département « Douane » de l'entreprise dans la gestion au quotidien du risque douanier

1. L'analyse du risque douanier (par opération, par produit, par pays, etc.)
2. La gestion au quotidien du risque douanier
3. La relation entre la Douane et l'entreprise
4. La relation entre le département « Douane » de l'entreprise et les autres départements/acteurs de la chaîne logistique

II. Le contrôle et le contentieux douanier

1. Le contrôle douanier
 - 1.1. Droits et obligations de l'administration des douanes et des entreprises
 - 1.2. Procédure
2. Le contentieux douanier (recouvrement, procès ou transaction)

III. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir



D.4. La réglementation douanière européenne

- **Objectif pédagogique** : Faire le point sur la complexité de la réglementation douanière européenne et notamment sur l'application du Code des douanes de l'Union. Expliquer aux participants les changements apportés par ce nouveau Code et par son règlement délégué et son règlement d'exécution.
- **Public** : Chefs d'entreprises, cadres, responsables douane/transport/logistique, responsables import/export, avocats, juristes, etc. **Prérequis** : **il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).**
- **Intervenant** : Ancien responsable d'une Ecole en transport international et douane au sein du groupe AFT-IFTIM. Ancien Responsable des questions douanières et commerciales internationales au sein de la FNTR et intervenant régulier à l'ESSEC sur des problématiques douanières et commerciales internationales. Actuellement Consultant & Formateur en matière douanière, commerciale internationale et en matière de transport à l'international.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

■ Plan:

I. Un regard d'ensemble sur la réglementation douanière européenne

1. Le Code des douanes de l'Union (CDU)
2. Le règlement délégué (n° 2015/2446 du 28 juillet 2015) et le règlement d'exécution (n° 2015/2447 du 24 novembre 2015) du CDU

II. Les changements apportés par le nouveau Code des douanes de l'Union (CDU)

1. Les piliers de la réglementation douanière européenne : douane électronique, statut d'opérateur économique agréé (OEA), partenariat douane-entreprise
2. Appréhender les changements pour bien appliquer la nouvelle réglementation

III. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



D.5. Les fondamentaux de la déclaration en douane : classement tarifaire, valeur des marchandises en douane, origine des marchandises

Objectif pédagogique

Permettre une meilleure connaissance de la réglementation et des pratiques douanières en matière de classement tarifaire, de valeur et d'origine des marchandises. Comprendre quels sont les enjeux qui s'attachent à ces trois notions ? Quels sont les liens entre les notions en question ? Quels sont, enfin, les conséquences en cas d'une déclaration erronée portant sur le classement, la valeur ou l'origine des marchandises ?

Public

Cadres, responsables ou collaborateurs des services douane et/ou logistique, avocats, juristes, transitaires, etc. **Prérequis : il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).**

Intervenant

Ancien responsable d'une Ecole en transport international et douane au sein du groupe AFT-IFTIM. Ancien Responsable des questions douanières et commerciales internationales au sein de la FNTR et intervenant régulier à l'ESSEC sur des problématiques douanières et commerciales internationales. Actuellement Consultant & Formateur en matière douanière, commerciale internationale et en matière de transport à l'international.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h - 17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

I. Le classement tarifaire (importance de la nomenclature tarifaire ; principes de la Convention du « Système Harmonisé » ; usage du tarif douanier électronique « RITA » ; renseignement tarifaire contraignant ; conséquences suite à un mauvais classement tarifaire ; documents commerciaux et de contrôles demandés suivant les pays de destination de la marchandise).

II. La valeur des marchandises en douane (différence entre valeur commerciale et valeur douanière ; notion de « valeur transactionnelle » et éléments constitutifs de cette valeur ; problématique douanière de la « valeur de transfert » ; calcul des droits d'une liquidation douanière à l'importation ; demande d'avis sur la valeur en douane).

III. L'origine des marchandises (origine de droit commun et origine préférentielle ; différence entre le « made in » et l'origine douanière des marchandises ; engagement de l'entreprise sur la déclaration d'origine des produits ; Accords préférentiels d'origine ; documents justifiant l'origine de la marchandise ; nouveaux accords « Euro Méditerranée » ; évolution des accords ACP vers les Accords de partenariat économique).

IV. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



D.6. Le classement tarifaire des marchandises

■ Objectif pédagogique

Permettre une meilleure connaissance de la réglementation et des pratiques douanières en matière de classement tarifaire des marchandises. Comprendre les enjeux qui s'y attachent et les conséquences en cas d'une déclaration erronée en matière de classement.

■ Public

Cadres, responsables import/export, responsables douane/transport/logistique, avocats, juristes, etc.
Préquis : il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).

■ Intervenant

Ancien responsable d'une Ecole en transport international et douane au sein du groupe AFT-IFTIM. Ancien Responsable des questions douanières et commerciales internationales au sein de la FNTR et intervenant régulier à l'ESSEC sur des problématiques douanières et commerciales internationales. Actuellement Consultant & Formateur en matière douanière, commerciale internationale et en matière de transport à l'international.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

■ Plan :

I. Exposé des principes du classement tarifaire

- 1.1. Le Système Harmonisé de Désignation et de Codification des Marchandises (SH) ;
- 1.2. La Nomenclature Combinée du Tarif douanier Commun (NC) et la base de données du Tarif Intégré Communautaire (TARIC) ;
- 1.3. Les règles générales, les notes de sections les notes de chapitres, et les libellés de positions et sous-positions pour l'interprétation de la NC ;
- 1.4. Les notes explicatives du SH et de la NC ;
- 1.5. Les renseignements tarifaires contraignants (RTC) ;
- 1.6. Les règlements d'exécution de la Commission européenne pour l'interprétation de la NC (après concertation des Etats Membres de l'UE) ;
- 1.7. Les arrêts de la Cour de Justice de l'Union Européenne;
- 1.8. Les arrêts des Cours d'Appel et de la Cour de Cassation.

II. Cas pratiques de classement tarifaire relevant de votre secteur d'activité

III. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



D.7. La valeur des marchandises en douane

- **Objectif pédagogique** : Sensibiliser les participants à la notion de la valeur des marchandises en douane afin de mieux sécuriser les opérations à l'international. Comprendre comment se détermine cette valeur ? Quels sont les méthodes de détermination ? Quels sont les éléments qui entrent dans le calcul de la valeur des marchandises en douane ? Enfin, quelles sont les conséquences pour les opérateurs économiques en cas d'une déclaration erronée ?
- **Public** : Cadres, responsables import/export, avocats, juristes, etc. **Prérequis** : il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).
- **Intervenant** : Ancien Chef du Bureau de douane, diplômé de l'École Nationale des Douanes et de DESS en droit européen, Consultant en douane. Intervenant régulier en matière douanière auprès des entreprises. Par ailleurs, le formateur est l'un des artisans de la mise en place en France/UE du dispositif Douane-Entreprise, dont le statut d'OEA en est la concrétisation. Il connaît parfaitement le terrain et est très attaché à l'idée de mieux accompagner les entreprises à l'international, tout en sensibilisant les opérateurs économiques aux problématiques douanières.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

■ Plan :

- I. La définition de la valeur des marchandises en douane (article VII du GATT)
- II. La notion de « valeur transactionnelle »
- III. Les méthodes de substitution
- IV. Le contrôle de la valeur des marchandises en douane
- V. La valeur des marchandises en douane et les prix de transfert
- VI. Le risque lié à la valeur des marchandises en douane et sa sécurisation
- VII. La détermination de la valeur des marchandises en douane : cas pratiques
- VIII. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



D.8. L'origine des marchandises. Les règles de détermination

Objectif pédagogique

Permettre une meilleure connaissance de la réglementation et des pratiques douanières en matière de détermination de l'origine des marchandises. Comprendre les enjeux qui s'y attachent et les conséquences en cas d'une déclaration erronée. Approfondir les connaissances concernant l'utilisation des documents portant sur l'origine des marchandises.

Public

Cadres des entreprises tournées à l'international, responsables import/export, responsables douane/transport/logistique, avocats, juristes, etc. **Prérequis : il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).**

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Intervenant

Ancien responsable d'une Ecole en transport international et douane au sein du groupe AFT-IFTIM. Ancien Responsable des questions douanières et commerciales internationales au sein de la FNTR et intervenant régulier à l'ESSEC sur des problématiques douanières et commerciales internationales. Actuellement Consultant & Formateur en matière douanière, commerciale internationale et en matière de transport à l'international.

Plan :

I. Les principes communautaires en matière d'origine des marchandises

II. L'importance pour une entreprise de bien déclarer l'origine de sa marchandise

III. Les règles de l'origine non préférentielle et/ou de droit commun

IV. Les règles de l'origine préférentielle

V. Les accords préférentiels d'origine entre l'Union Européenne et un certain nombre de pays dans le monde

1. Présentation d'un tableau reprenant les pays et les accords en matière d'origine
2. Présentation des documents qui certifient l'origine des marchandises et leur importance douanière
3. Déclaration d'origine sur la facture (DOF)
4. Modalités pour l'entreprise de devenir « Exportateur Agréé »

VI. Les types d'accords préférentiels entre l'UE et certains pays et/ou groupe de pays

1. Accords bilatéraux, multilatéraux, unilatéraux
2. Accords spécifiques

VII. Le cadre réglementaire

1. Code des douanes de l'Union
2. Code des douanes national
3. Les dispositions d'applications (règles de liste)

VIII. La procédure du Renseignement contraignant sur l'origine (RCO)

IX. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



D.9. Le dédouanement des marchandises. Aspects pratiques

■ Objectif pédagogique

Faire le point sur la procédure de dédouanement des marchandises, à commencer par les formalités préliminaires au dédouanement, les formalités de dédouanement à proprement parler, la dette douanière, terminant enfin par l'enlèvement des marchandises. Sensibiliser les participants à l'importance de bien comprendre et respecter les règles et procédures.

■ Public

Responsables douane/transport/logistique, responsables import/export, avocats, juristes, etc.
Prérequis : il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).

■ Intervenant

Ancien responsable d'une Ecole en transport international et douane au sein du groupe AFT-IFTIM. Ancien Responsable des questions douanières et commerciales internationales au sein de la FNTR et intervenant régulier à l'ESSEC sur des problématiques douanières et commerciales internationales. Actuellement Consultant & Formateur en matière douanière, commerciale internationale et en matière de transport à l'international.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

■ Plan :

I. Les formalités préliminaires au dédouanement

1. La conduite, la présentation et la mise en douane des marchandises
 - 1.1. La conduite en douane
 - 1.2. La présentation en douane
 - 1.3. La mise en douane
2. Dans l'attente du dédouanement
 - 2.1. Les magasins et aires de dédouanement
 - 2.2. Le dépôt de douane

II. Les formalités du dédouanement

1. La procédure de dédouanement de droit commun
2. La procédure simplifiée de dédouanement
3. DAU et DELTA

III. La dette douanière

IV. L'enlèvement des marchandises

V. Cas pratiques relevant de votre secteur d'activité

VI. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél.: 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



D.10. Le statut d'Opérateur Économique Agréé (OEA)

Objectif pédagogique : Permettre aux participants de se familiariser avec les attentes de la Douane en matière de sécurité/sûreté dans le cadre de la certification OEA. Comment intégrer le dispositif ? Quels sont les avantages et les inconvénients ?

Public : Cadres des entreprises tournées à l'international, responsables import/export, responsables douane/transport/logistique, avocats, juristes, etc. **Prérequis :** il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).

Intervenant : Ancien Chef du Bureau de douane, diplômé de l'École Nationale des Douanes et de DESS en droit européen, Consultant en douane. Intervenant régulier en matière douanière auprès des entreprises. Par ailleurs, le formateur est l'un des artisans de la mise en place en France/UE du dispositif Douane-Entreprise, dont le statut d'OEA en est la concrétisation. Il connaît parfaitement le terrain et est très attaché à l'idée de mieux accompagner les entreprises à l'international, tout en sensibilisant les opérateurs économiques aux problématiques douanières.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

I. Un nouveau statut communautaire

1. Présentation du cadre général « sûreté/sécurité » développé dans le Monde
2. Présentation du « cadre de normes/SAFE » de l'Organisation Mondiale des Douanes
3. Le renforcement de la « sûreté/sécurité » de la chaîne logistique internationale
4. Le règlement communautaire sur le renforcement de la « sûreté/sécurité »

II. Le « Custom Security Program »

1. La modernisation du Code des douanes communautaire
2. Le projet communautaire « e-custom »
3. Le Règlement CE 1875/2006 intégrant le nouveau statut d'OEA

III. Le statut d'Opérateur Économique Agréé (OEA)

1. Le schéma général
2. Les types de certifications

IV. Les conditions d'octroi de la procédure

1. Le statut communautaire d'OEA
2. Les modalités d'application pour la France
3. La procédure d'accréditation mise en place par les douanes françaises
4. Le contenu de la procédure
5. Le guide « d'auto-évaluation » du demandeur
6. La demande par téléprocédure « Soprano »

V. L'intérêt de devenir OEA

1. Les contraintes et les avantages
2. La mise en œuvre du projet OEA
3. La démarche à entreprendre pour préparer son dossier d'entreprise

VI. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



D.11. Les régimes douaniers des marchandises

Objectif pédagogique : Permettre aux participants une meilleure maîtrise des régimes douaniers des marchandises. Comment choisir un régime douanier qui correspondrait au mieux à une situation donnée ?

Public : Responsables douane/transport/logistique, responsables import/export, avocats, juristes, etc.
Prérequis : il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).

Intervenant : Ancien Chef du Bureau de douane, diplômé de l'École Nationale des Douanes et de DESS en droit européen, Consultant en douane. Intervenant régulier en matière douanière auprès des entreprises. Par ailleurs, le formateur est l'un des artisans de la mise en place en France/UE du dispositif Douane-Entreprise, dont le statut d'OEA en est la concrétisation. Il connaît parfaitement le terrain et est très attaché à l'idée de mieux accompagner les entreprises à l'international, tout en sensibilisant les opérateurs économiques aux problématiques douanières.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

I. La mise en libre pratique

II. Les régimes particuliers

A. Le transit

B. Le stockage

1. Entreposage douanier
2. Zones franches

C. L'utilisation spécifique

1. Admission temporaire
2. Destination particulière

D. Transformation

1. Perfectionnement actif
2. Perfectionnement passif

III. L'exportation

IV. Cas pratiques

V. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



D.12. Les régimes douaniers particuliers (ex-régimes économiques)

Objectif pédagogique : Permettre aux participants de saisir les enjeux liés à l'application des régimes douaniers particuliers, régimes permettant une véritable optimisation douanière, à condition d'être bien employés. Quels sont les éléments à prendre en compte concernant la mise en place des régimes en question ? Quelles sont les particularités liées au fonctionnement de ces régimes ?

Public : Cadres, responsables douane/transport/logistique, responsables import/export, avocats, juristes, etc. **Prérequis :** il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).

Intervenant : Ancien Chef du Bureau de douane, diplômé de l'École Nationale des Douanes et de DESS en droit européen, Consultant en douane. Intervenant régulier en matière douanière auprès des entreprises. Par ailleurs, le formateur est l'un des artisans de la mise en place en France/UE du dispositif Douane-Entreprise, dont le statut d'OEA en est la concrétisation. Il connaît parfaitement le terrain et est très attaché à l'idée de mieux accompagner les entreprises à l'international, tout en sensibilisant les opérateurs économiques aux problématiques douanières.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

I. Les régimes douaniers particuliers

1. L'intérêt
2. Le rôle
3. Les contraintes

II. Le transit :

1. Transit externe (T1)
2. Transit interne (T2)
3. TIR

III. Le stockage

1. Entreposage douanier
 - 1.1. Différents types d'entrepôts (publics, privés)
 - 1.2. L'octroi du régime, l'apurement, la circulation des marchandises entre entrepôts
2. Zones franches

IV. L'utilisation spécifique

1. Admission temporaire
 - 1.1. L'admission temporaire en exonération totale ou en exonération partielle des droits et taxes
 - 1.2. Les formalités à accomplir
2. Destination particulière

V. La transformation

1. Perfectionnement actif
 - 1.1 Le perfectionnement actif « suspension » et « rembourse »
 - 1.2. La compensation à l'équivalent
 - 1.3. Les conditions d'obtention du régime et la demande d'autorisation
 - 1.4. Le fonctionnement et l'apurement du régime
2. Perfectionnement passif
 - 2.1. L'octroi du régime et son fonctionnement
 - 2.2. Les particularités du perfectionnement passif réparation

VI. Cas pratiques

VII. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com

D.13. La Douane et le régime de perfectionnement / transformation

Objectif pédagogique

Permettre une meilleure connaissance de la réglementation et des pratiques douanières en matière de régime de perfectionnement / transformation. Comprendre les enjeux qui s'y attachent et les conséquences en cas d'une déclaration erronée en la matière.

Public

Cadres, responsables import/export, responsables douane/transport/logistique, avocats, juristes, etc.
Prérequis : il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).

Intervenant

Ancien responsable d'une Ecole en transport international et douane au sein du groupe AFT-IFTIM. Ancien Responsable des questions douanières et commerciales internationales au sein de la FNTR et intervenant régulier à l'ESSEC sur des problématiques douanières et commerciales internationales. Actuellement Consultant & Formateur en matière douanière, commerciale internationale et en matière de transport à l'international.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

I. Les dispositions réglementaires

1. Code des douanes de l'Union
2. Les modalités pratiques

II. Le perfectionnement actif

1. Taux de rendement
2. Apurement

III. Le perfectionnement passif

1. Taux de rendement
2. Apurement

IV. Cas pratiques

1. Produit A importé → Produit B réexporté
2. Produit C importé → Produit E réexporté + sous-produit F mis à la consommation
3. Produit X exporté → Produit Y réimporté + sous-produit Z non réimporté

V. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).



D.14. Les spécificités douanières et fiscales des produits énergétiques

■ **Objectif pédagogique** : Permettre aux participants de se familiariser et d'approfondir leurs connaissances concernant le volet douanier et fiscal des produits énergétiques.

■ **Public**: Cadres, responsables import/export, responsables douane/transport/logistique, avocats, juristes, etc. **Prérequis** : **il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).**

■ **Intervenant** : Le formateur est un ancien directeur fiscal en charge des activités douane et fiscalité des produits pétroliers au sein d'un grand groupe mondial. Tout au long de son parcours professionnel, il a acquis une solide expertise dans le domaine du droit douanier et de la fiscalité indirecte (énergétique et environnementale).

■ **Plan** :

I. L'article 265 du Code des douanes relatif à la taxe intérieure de consommation (TIC)

1. Le tableau B des produits soumis à la TIC (combustibles et carburants)
2. Le tableau C des produits non soumis à la TIC (sauf utilisés comme combustibles ou carburants)
3. Le régime fiscal privilégié sous condition d'emploi

II. L'article 266 du Code des douanes relatif à la tarification des produits soumis à la TIC

1. L'exonération pour le gaz naturel en cas de « double usage »
2. L'exonération pour le gaz naturel en cas de fabrication de « produits minéraux non métalliques »
3. Les autres cas d'exonération pour le gaz naturel
4. L'exonération pour le charbon et le fioul

III. Le classement tarifaire des produits énergétiques

1. Le classement tarifaire des produits pétroliers
2. Le classement tarifaire des préparations contenant des produits pétroliers
3. Le classement tarifaire des déchets contenant des produits pétroliers

IV. Cas pratiques

1. Le cas d'exonération de TIC pour le gaz naturel en chimie organique
2. Le cas d'exonération de TIC pour le fioul en chimie minérale

V. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h - 17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



D.15. La fiscalité douanière : droits de douane, TVA, accises

Objectif pédagogique : Faire le point sur les principales notions et mécanismes relevant de la fiscalité douanière. Comprendre le régime des droits de douane, celui de la TVA à l'importation et à l'exportation et celui des accises.

Public : Cadres, directeurs financiers, experts/conseils en matière fiscale, acheteurs, ADV, responsables douane/transport/logistique, avocats, juristes, etc. **Prérequis :** il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).

Intervenant : Directeur d'une société de consulting en logistique internationale et ancien Directeur des opérations d'un grand groupe international des produits électroniques. Auteur de plusieurs ouvrages portant sur le transport et la logistique.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h - 17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

I. La fiscalité douanière et son assiette

1. La valeur des marchandises en douane, l'origine des marchandises (RCO) et l'espèce tarifaire (SH, NC8, TARIC, RTC)
2. Autres éléments à prendre en compte : exigibilité et régime m+25 ; AI2 ; régime 42

II. Les droits de douane

1. La nature juridique des droits de douane
2. La mise en libre pratique et l'obtention du statut communautaire
3. Régimes suspensifs de droits (particuliers) : transit ; stockage ; transformation (PA/PP) ; utilisation spécifique

III. Le régime de la TVA à l'importation

1. Modalités générales d'application : fait générateur et exigibilité ; personnes redevables de la TVA
2. Opérations exonérées de la TVA à l'importation
 - 2.1. Exonérations de droit commun : biens destinés à être livrés par l'importateur vers un autre État membre ; réimportations des biens en l'état
 - 2.2. Exonérations spécifiques à certains biens : franchises fiscales communautaires (biens personnels, échantillons, biens destinés à des organismes à caractère charitable ou philanthropique, etc.) et autres exonérations (or, gaz naturel, électricité, œuvres d'art originales, etc.)
3. Suspension de la TVA à l'importation : achat en franchise ; régimes économiques et entrepôts fiscaux

IV. Le régime de la TVA à l'exportation

1. Principes généraux
2. Biens expédiés ou transportés par le vendeur ou pour son compte ; biens expédiés ou transportés par l'acheteur ; livraisons de biens placés sous régime fiscal suspensif ; régime des comptoirs de vente

V. Le régime de la TVA intra-communautaire

1. Exigibilité et fait générateur de la TVA intra-communautaire (livraisons exonérées ; acquisitions et auto-liquidation)
2. Droit à déduction ; mentions obligatoires sur les factures ; rédaction d'un CA3 et d'une DEB

VI. Le régime des produits soumis aux accises (alcool, tabac, etc.)

VII. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



D.16. Les échanges intra-communautaires de biens : le régime de la TVA

Objectif pédagogique : Permettre aux participants de bien comprendre les principales notions et mécanismes relatifs de la TVA intra-communautaire. Maîtriser la TVA dans des opérations intra-communautaires complexes. Maîtriser la procédure de la déclaration d'échanges de biens (DEB).

Public : Cadres, directeurs financiers, responsables douane/transport/logistique, conseils/experts en matière fiscale, acheteurs, ADV, avocats, juristes, etc. **Prérequis** : **il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).**

Intervenant : Directeur d'une société de consulting en logistique internationale et ancien Directeur des opérations d'un grand groupe international des produits électroniques. Auteur de plusieurs ouvrages portant sur le transport et la logistique.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

I. Les flux intracommunautaires des opérations simples

1. Exigibilité et fait générateur de la TVA intracommunautaire
2. Mentions obligatoires sur les factures

II. La déclaration d'échange de biens (DEB) : opérations d'expéditions simples

III. Les flux intracommunautaires des opérations complexes

1. Ventes en consignation et transfert des stocks
2. Ventes avec installation et montage
3. Ventes triangulaires

IV. Cas pratiques

1. Achat dans un pays tiers puis importation en France et réexpédition vers un autre Etat membre de l'UE : régime 42 (client UE porté comme destinataire sur IMA et livraison directe)
2. Vente par une entreprise française à un client établi dans l'UE avec exportation ultérieure vers un pays tiers
 - 2.1. Exportation par le vendeur français pour le compte de l'acheteur établi en UE
 - 2.2. Exportation par l'acheteur établi en UE
3. Vente par une entreprise française à un client français puis exportation vers un pays tiers
4. Client établi dans un pays tiers demande au vendeur français de livrer la marchandise à son client établi dans un autre Etat membre de l'UE
5. Client établi dans un pays tiers demande au vendeur français de livrer la marchandise à son client en France

V. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com

D.17. Biens à double usage (BDU)

Objectif pédagogique : Sensibiliser les participants concernant l'application sur le terrain de la réglementation en matière de Biens & Technologies à double usage civil et militaire (BDU).

Public : Cadres, responsables import/export, responsables douane/transport/logistique, avocats, juristes, etc. **Prérequis** : **il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).**

Intervenant : Ancien ingénieur au Service commun des laboratoires (SCL), rattaché conjointement à la Direction Générale des Douanes et Droits Indirects (DGDDI) et à la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF). Ancien conseiller scientifique auprès de la DGDDI et chargé de mission auprès du Secrétariat Général de la Défense et de la Sécurité Nationale (SGDSN). Ancien Directeur de laboratoire des douanes (responsable du secteur des produits électroniques et des biens à double usage). Consultant en matière douanière.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

I. Histoire des biens à double usage (BDU)

1. L'ex-COCOM
2. Les instances internationales (WA, AG, NSG, MTCR et OPCW)
3. La lutte contre la prolifération au cours des années 80, 90 et 2000
4. La réforme de 2010

II. Les biens concernés

1. Les produits et équipements nucléaires
2. Les produits et équipements balistiques
3. Les produits et équipements chimiques et biologiques
4. Les autres produits et équipements stratégiques

III. Les procédures

1. Les textes en vigueur (BDU et mesures restrictives contre l'Iran et autres)
2. Les licences individuelles, générales et globales
3. Le suivi des dossiers
4. La clause « attrape tout »

IV. Les contrôles

1. Le classement des BDU dans la nomenclature combinée
2. Les risques de sanctions douanières

V. Cas pratiques

1. Classement d'un équipement industriel dans la liste des BDU
2. Classement d'une technologie dans la liste des BDU

VI. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

D.18. Le contrôle et le contentieux douanier

- **Objectif pédagogique :** Faire le point sur la complexité du dispositif portant sur le contrôle et le contentieux douanier. Transmettre aux participants des repères clairs et précis concernant une matière réputée pour sa grande complexité.
- **Public:** Chefs d'entreprises, responsables douane/transport/logistique, responsables import/export, avocats, juristes, etc. **Prérequis :** il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).
- **Intervenant :** Avocat associé en charge du département douanes au sein d'un cabinet spécialisé en fiscalité internationale et droit douanier, avec des bureaux en France et à l'international.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

I. Le contrôle douanier

1. Droits et obligations de l'administration des douanes et des entreprises
2. Procédure

II. Les généralités sur le contentieux douanier

III. L'infraction douanière

1. La qualification de l'infraction douanière
2. La structure de l'infraction douanière
3. Les principales infractions douanières

IV. La responsabilité de l'infraction

1. La responsabilité pénale
2. La responsabilité civile
3. La solidarité

V. La constatation des infractions

1. La recherche de la fraude
2. La preuve de l'infraction

VI. La mise en œuvre des sanctions

1. Les poursuites de l'infraction douanière
2. Les suites judiciaires de l'infraction
3. La transaction douanière

VII. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).



D.19. Le département « Douane » de l'entreprise. Comment l'organiser et optimiser son fonctionnement ?

- **Objectif pédagogique** : Transmettre aux participants les clés nécessaires concernant la bonne organisation et le bon fonctionnement du département « Douane » de l'entreprise. Comment la bonne organisation de ce département peut faire gagner du temps et de l'argent à l'opérateur économique, permettant aussi une meilleure relation avec la Douane?
- **Public** : Responsables douane/transport/logistique, responsables import/export, juristes, etc. **Prérequis** : **il est conseillé d'avoir les fondamentaux douane (cf. Module n°1).**
- **Intervenant** : Ancien Chef du Bureau de douane, diplômé de l'École Nationale des Douanes et de DESS en droit européen, Consultant en douane. Intervenant régulier en matière douanière auprès des entreprises. Par ailleurs, le formateur est l'un des artisans de la mise en place en France/UE du dispositif Douane-Entreprise, dont le statut d'OEA en est la concrétisation. Il connaît parfaitement le terrain et est très attaché à l'idée de mieux accompagner les entreprises à l'international, tout en sensibilisant les opérateurs économiques aux problématiques douanières.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan:

I. Définir la stratégie de l'entreprise en matière douanière

II. Définir les besoins « Douane » de l'entreprise

III. Définir le périmètre d'action du département « Douane » de l'entreprise

1. Gestion au quotidien du département « Douane »
2. Relations entre le département « Douane » et les autres départements de l'entreprise
3. Relations entre le département « Douane » et les clients

IV. Sous-traiter les opérations « Douane » à un prestataire externe

V. Contrôle et contentieux douanier

1. Contrôle douanier
 - 1.1. Droits et obligations de l'administration des douanes et des entreprises
 - 1.2. Procédure
2. Contentieux douanier

VI. Comment améliorer les relations Douane/Entreprise ?

VII. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



D.20. Introduction to customs basics

Purpose : Helping employees to understand the EU customs union and its regulation. Also, helping employees to grasp the key aspects of customs area and its impact on a company/group of companies.

Public: Anyone who is interested or involved in customs matters.

Prerequisites in English: minimum B2 level.

Instructor: Admitted to the Paris Bar, the instructor works on all aspects of international trade and customs law, and has acquired a solid expertise in this area since 2015. The instructor joined the big law firm after practicing in the firm's Brussels office and an international business law firm in London. He provides advisory and litigation services in French and in English in customs law and in various areas of international trade law such as economic sanctions and export control, commercial defence and regulations on excise duties and green taxation. He is based in Paris and works closely with multinational companies and SME's, trade federations and high-level administration representatives. He is used to training in customs matters.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Training program

Introduction:

- ⇒ Presentation of the EU Customs Union : concept of a customs union, applicable set of norms, competent authorities.
- ⇒ Importance of customs aspects within the current international trade context and trends (tariff wars, multiplication of FTAs, multiplication of specific customs certifications/status, impact of the potential exit of the UK from the EU customs union)

I. Presentation of the customs passport of a good

- ⇒ **Tariff classification:** concept, applicable rules, helping tools in the EU (BTIs), correlation between tariff classification and others trade aspects (Dual-use, tariff quotas).
- ⇒ **Customs valuation :** concept, transactional value, assists reintegration, applicable rules, helping and securing tools in the EU, correlation with transfer pricing.
- ⇒ **Customs origin :** concept of non-preferential origin (compliance duty), concept of preferential origin and Free Trade Agreement (customs optimization), applicable rules, helping and securing tools in the EU (BOI, IMF), origin certification, origin marking

II. Presentation of customs procedures

- ⇒ **Ordinary procedure** - release for free circulation : concept, payment of duties and taxes, customs declaration.
- ⇒ **Specific procedures :** Transit : concept and key aspects; Customs warehousing : concept and key aspects; Temporary admission : concept and key aspects; Inward processing: concept and key aspects; Outward processing: concept and key aspects.
- ⇒ **Export:** concept, specificities for certain categories of products (Dual-use, CITES).
- ⇒ **Agency within customs procedures :** customs representative, direct or indirect liability, tax representation

III. 21st century customs

- ⇒ **AEO status :** concept, criteria, follow-up, benefits and inconveniences.
- ⇒ **Centralized clearance** (national and EU): concept, criteria, operational benefits.
- ⇒ **Customs related compliance aspects:** export control, economic sanctions.

Conclusion: How to introduce customs aspects in your company / work processes?

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



D.21. BREXIT & conséquences douanières

Objectif pédagogique : Permettre aux entreprises qui ne réalisent que des échanges commerciaux intra-communautaires de pouvoir s'adapter aux obligations douanières qui découlent du Brexit entre l'Union européenne et le Royaume-Uni.

Public : Responsable Supply Chain, personnel des services administration des ventes et administration des achats, commerciaux, personnels administratifs.....

Prérequis : aucun.

Moyens pédagogiques : Support de cours en projection vidéo (sous PowerPoint) + documentation remise aux stagiaires.

Intervenant : Ancien responsable d'une Ecole en transport international et douane au sein du groupe AFT-IFTIM. Ancien Responsable des questions douanières et commerciales internationales au sein de la FNTR et intervenant régulier à l'ESSEC sur des problématiques douanières et commerciales internationales. Actuellement Consultant & Formateur en matière douanière, commerciale internationale et en matière de transport à l'international.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

I. Comment se préparer au Brexit ?

1. Accord de retrait du Royaume-Uni (R-U) de l'Union européenne (UE).
2. Schéma des différentes possibilités entre le R-U et l'UE.
3. Les règles douanières de l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce).
4. Les obligations de formalités douanières import/export entre le R-U et l'UE.
5. La « check-list » des différentes vérifications « douanières » que l'entreprise doit réaliser dans ses relations commerciales entre l'UE et le R-U.
6. L'ouverture par l'entreprise d'un « compte Prodou@ne » sur le site Internet dédié de l'administration DGDDI et création d'un numéro EORI.

II. Les fondamentaux réglementaires douaniers

1. L'espèce tarifaire douanière de l'OMD (Organisation Mondiale des Douanes) et de l'Union douanière.
2. La méthodologie des classements douaniers des marchandises et du tarif douanier.
3. Les principes douaniers de l'origine d'une marchandise.
 - 3.1. Origine non préférentielle ;
 - 3.2. Origine préférentielle.
4. Les accords préférentiels tarifaires douaniers actuellement en vigueur entre l'UE et un certain nombre de pays dans le monde.
5. Les documents matérialisant l'origine des marchandises ainsi que le process dématérialisé avec l'administration des douanes.
6. Les obligations douanières en matière de valeur déclarative.
7. Le principe de calcul d'une liquidation en douane des droits et taxes à l'importation dans l'UE.
8. Spécificité des « Biens à double usage » et mise en place d'une « licence-OGEL » par l'administration anglaise.

III. Les formalités déclaratives des marchandises entre l'Union européenne et le Royaume-Uni

1. La sous-traitance des opérations déclaratives en douane par un prestataire externe.
2. Le statut juridique du « Représentant en Douane Enregistré ».
3. Les modalités d'un « mandat direct » avec le RDE et l'entreprise.
4. L'importance juridique de la déclaration en douane « DAU » et les obligations de l'entreprise face à l'administration des douanes.
5. Les informations importantes de « l'ordre de dédouanement » auprès du prestataire.

IV. Synthèse du stage (tour de table avec les stagiaires)

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



FORMATIONS TRANSPORT & LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL



www.altaprisma.com



T.1. Les INCOTERMS 2020

Objectif pédagogique : Permettre aux participants de maîtriser les fondamentaux des INCOTERMS 2020 pour réussir leur activité à l'international.

Public : Cadres de sociétés qui commercent à l'international. Responsables de sociétés d'import/export et/ou centrale d'achat. Responsables de services administration des ventes et/ou des achats export/import. Responsables de service : douane/transport/logistique. Responsables commerciaux et du service qualité. Juristes, avocats, consultants. **Aucun prérequis nécessaire.**

Intervenant : Expert en logistique internationale (définition des schémas de transport, orientations modales et négociations avec les sociétés de transports routières, ferroviaires et maritimes), expérience acquise tout au long de sa carrière dans l'industrie sur des postes opérationnels à grande responsabilité. Spécialiste du transport maritime et du pilotage de schémas logistiques complexes. L'intervenant est un expert reconnu en matière de règles Incoterms.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h - 17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

I. Rappel de principes de base

- 1.1. Rôle, nature, champ d'application.
- 1.2. Évolution des versions récentes.
- 1.3. Spécialisation Incoterms et modes de transport.
- 1.4. Distinction historique par famille E. F. C. & D.
- 1.5. Interaction du contrat commercial et des contrats de transport et d'assurance.

II. Comparaison Incoterms[®] 2020 & Règles 2010

- 2.1. Pourquoi une version 2020 ?
- 2.2. Présentation des règles Incoterms[®] 2020.
- 2.3. Les principales évolutions par rapport aux Incoterms[®] 2010.
- 2.4. Les principales innovations de la version 2020.

III. Analyse détaillée des nouvelles règles Incoterms[®] 2020

- 3.1. Utilisation optimale des Incoterms[®] selon le mode de transport.
- 3.2. Choix optimum de l'Incoterms[®] : importance des règles de livraison.
- 3.3. Les principales obligations du vendeur et de l'acheteur selon chaque Incoterm.
 - 3.3.1. Le transfert des frais et le transfert des risques.
 - 3.3.2. Les transmissions d'informations ; notifications, documents, preuve de livraison ; influence des lettres de crédit dans le choix de l'Incoterms[®]
 - 3.3.3. Les innovations : un article spécifique pour les opérations de douane ; modification notable du FCA ; un nouveau terme : DPU ; obligation d'assurance adaptée au mode de transport.
- 3.4. Conseils d'utilisation pour chaque règle.

IV. Focus spécifique sur :

- 4.1. Le choix des règles appropriées selon le mode de transport.
- 4.2. Incoterms[®] et assurance des marchandises transportées.
- 4.3. Incoterms[®] et réglementations de sureté.
- 4.4. Transport Maritime : bonne corrélation contrat de vente /contrat de transport (« liner terms »).
- 4.5. Adéquation entre Incoterms, documents et modes de règlement par L/C.

V. Cas pratiques

- 5.1. But : « Choisir la bonne règle Incoterms[®] 2020 ».
- 5.2. Négocier les bons contrats de transport en fonction des Incoterms choisis.

VI. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



T.2. Les transitaires

- **Objectif pédagogique** : Permettre aux participants de comprendre le rôle et le fonctionnement des transitaires, des commissionnaires de transport, des commissionnaires agréés en douane.
- **Public** : Cadres de sociétés qui commercent à l'international. Responsables de sociétés d'import/export et/ou centrale d'achat. Responsables de services administration des ventes et/ou des achats export/import. Responsables de service : transit/transport/douane. Responsables commerciaux. Responsables service qualité. Juristes, avocats, consultants. **Aucun prérequis nécessaire.**
- **Intervenant** : Ancien responsable d'une Ecole en transport international et douane au sein du groupe AFT-IFTIM. Ancien Responsable des questions douanières et commerciales internationales au sein de la FNTR et intervenant régulier à l'ESSEC sur des problématiques douanières et commerciales internationales. Actuellement Consultant & Formateur en matière douanière, commerciale internationale et en matière de transport à l'international.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

■ **Plan :**

I. Les prestataires de transport & logistique

1. La qualité juridique et les fonctions du commissionnaire de transport
2. La qualité juridique et les fonctions du transitaire mandataire
3. La qualité juridique et les fonctions du commissionnaire agréé en douane
4. Les différents modes de représentation de dédouanement
5. Les différents prestataires portuaires et aéroportuaires (qualité et rôle)

II. Les bases contractuelles

1. La différence juridique entre un commissionnaire de transport, un transporteur et un auxiliaire de transport (transitaire) sous forme d'étude de cas
2. Les obligations du commissionnaire de transport par rapport à son donneur d'ordre et ses sous-traitants
3. La représentation professionnelle du secteur (FIATA, Clecat, IRU, TLF, FNTR,.....)
4. Les éléments de facturation d'une prestation transitaire

III. Les transitaires multimodaux internationaux

1. Les groupes spécialisés en logistique 3PL & 4PL
2. Les différentes prestations proposées par le transitaire

IV. Cas de jurisprudence

1. Comment anticiper un litige entre le chargeur donneur d'ordre et le transitaire
2. Étude de cas de jurisprudence

V. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



T.3. Le transport des marchandises: les aspects économiques et juridiques

Objectif pédagogique : Permettre aux participants de comprendre le rôle et le fonctionnement des transitaires, des commissionnaires de transport, des commissionnaires agréés en douane.

Public : Cadres de sociétés qui commercent à l'international. Responsables de sociétés d'import/export et/ou centrale d'achat. Responsables de services administration des ventes et/ou des achats export/import. Responsables de service : transit/transport/douane. Responsables commerciaux. Responsables service qualité. Juristes, avocats, consultants. **Aucun prérequis nécessaire.**

Intervenant : Ancien responsable d'une Ecole en transport international et douane au sein du groupe AFT-IFTIM. Ancien Responsable des questions douanières et commerciales internationales au sein de la FNTR et intervenant régulier à l'ESSEC sur des problématiques douanières et commerciales internationales. Actuellement Consultant & Formateur en matière douanière, commerciale internationale et en matière de transport à l'international.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

I. Le secteur des transports

1. Les représentations professionnelles
2. L'organisation des transports terrestres, maritimes et aériens
3. L'importance du choix des prestataires et auxiliaires de transport

II. Les bases contractuelles

1. La différence juridique entre un commissionnaire de transport, un transporteur et un auxiliaire de transport (transitaire)
2. Les obligations du commissionnaire de transport
3. Le transport routier national (les enjeux économiques)
4. Les différentes conventions et les obligations contractuelles des parties dans tous les modes de transport
5. Les documents qui matérialisent chaque contrat de transport par mode (routier, aérien, maritime)

III. Les transports : un outil stratégique pour l'entreprise

1. L'achat des transports suivant l'Incoterm utilisé
2. L'importance pour l'acheteur de maîtriser le transport des marchandises
3. L'organisation de la logistique de l'entreprise

IV. L'achat de transport

1. Le rôle de l'acheteur transport
2. Le choix des prestations de transport (interne/externe)
3. La mise en place d'un « plan transport »
4. La méthodologie d'un cahier des charges transport
5. Les bases tarifaires par modes de transport
6. La négociation des achats (bourse de fret, enchères inversées, etc.).

V. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



T.4. Le transport des marchandises : les aspects pratiques

■ Objectif pédagogique

Faire le point sur les opérations de transport multimodales. Comprendre l'importance de la bonne maîtrise du volet « transport » dans la chaîne logistique.

■ Public

Cadres, responsables transport/douane/logistique, acheteurs, ADV, financiers, avocats, juristes, etc.
Aucun prérequis nécessaire.

■ Intervenant

Directeur d'une société de consulting en logistique internationale et ancien Directeur des opérations d'un grand groupe international des produits électroniques. Auteur de plusieurs ouvrages portant sur le transport et la logistique.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h - 17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

■ Plan :

I. L'importance du transport dans la chaîne logistique : aspects quantitatifs et qualitatifs

II. Les acteurs de la chaîne de transport : 1PL, 2PL, 3PL, commissionnaires, transitaires

III. Le choix des modes de transport

IV. Les aspects juridiques

1. Les notions fondamentales relevant du droit des transports : présomption, limitations, exonération, forclusion, prescription
2. Les Conventions internationales et l'importance des contrats-types
3. Les éléments à prendre en compte dans la rédaction d'un accord-litige

V. Cas pratiques

VI. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com

T.5. Le transport maritime : les aspects pratiques

Objectif pédagogique : Faire le point sur les principaux mécanismes relevant du transport maritime des marchandises. Saisir les enjeux liés à ce mode de transport dans le commerce international. S'intéresser aux aspects pratiques du transport maritime.

Public : Armateurs, affréteurs, cadres dirigeants, cadres supérieurs, conseils/experts en matière de transport et de logistique, acheteurs, ADV, avocats, juristes, etc. **Aucun prérequis nécessaire.**

Intervenant : Expert en logistique internationale (définition des schémas de transport, orientations modales et négociations avec les sociétés de transports routières, ferroviaires et maritimes), expérience acquise tout au long de sa carrière dans l'industrie sur des postes opérationnels à grande responsabilité. Spécialiste reconnu du transport maritime et du pilotage de schémas logistiques complexes.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

I. Introduction & généralités du transport maritime

II. Organisation du transport maritime

1. Différents modes de transport maritime (« tramping »; transport de lignes régulières)
2. Cadre juridique du transport maritime de ligne
3. Principales dispositions des règles de la Haye et de Visby
4. Obligations et responsabilité du chargeur
5. Différents documents du transport maritime
6. Exécution du transport maritime

III. Chaîne du transport maritime international et ses acteurs

1. Acteurs du transport international
2. Préparation de l'expédition
3. Conteneur et conteneurisation
4. Transport maritime et sûreté
5. Tarification maritime
6. Tarification des opérations « Terrestre »
7. Transport maritime et commerce international (INCOTERMS)
8. Importance du contrôle du fret maritime par le bon choix des INCOTERMS
9. Règlement de la vente
10. Assurances maritimes
11. Élaboration d'une offre de transport
12. Éléments constitutifs du coût de transport
13. Études de cas pour mieux valoriser l'achat de transport maritime

IV. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).



T.6. Les opérations de commission de transport à l'international

■ Objectif pédagogique

Faire le point sur les opérations de commission de transport à l'international. Saisir les enjeux qui s'y attachent. S'intéresser aux aspects pratiques des opérations.

■ Public

Chefs d'entreprises, cadres, conseils/experts en matière de transport et de logistique, acheteurs, ADV, avocats, juristes, etc. **Aucun prérequis nécessaire.**

■ Intervenant

Responsable Juridique d'un grand Groupe de commissionnaire de transport à l'international. Ancien Avocat d'affaires.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h - 17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

■ Plan :

I. La mondialisation des échanges

II. La Supply Chain (différents flux ; transport dans la Supply Chain)

III. La Commission de Transport

IV. Les acteurs du transport international (commissionnaires de transport ; compagnies maritimes ; compagnies aériennes ; manutentionnaires ; administration des douanes)

V. Les points-clé préalables au démarrage des opérations (capacité financière du Client ; offre commerciale ; mode opératoire défini ; Incoterm choisi)

VI. Le transport maritime

VII. Le transport aérien

VIII. Le paiement à l'international

IX. Les opérations douanières (objectifs et enjeux ; droits et taxes ; documents douaniers ; processus douanier ; principaux régimes douaniers)

X. L'assurance de marchandises transportées

XI. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



L.1. Les fondements de la logistique

■ Objectif pédagogique

Permettre aux participants de prendre conscience de la nécessité de bien maîtriser les concepts et les outils de la logistique pour acquérir des avantages comparatifs déterminants.

■ Public

Cadres, directeurs financiers, responsables logistiques, acheteurs, ADV, avocats, juristes, etc.
Aucun prérequis nécessaire.

■ Intervenant

Directeur d'une société de consulting en logistique internationale et ancien Directeur des opérations d'un grand groupe international des produits électroniques. Auteur de plusieurs ouvrages portant sur le transport et la logistique.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h -17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

■ Plan :

I. L'évolution et la reconnaissance de la fonction logistique dans les entreprises : pyramide Hayes et Wheelwright ; logistique opérationnelle ; SC tactique ; Demand Chain stratégique

II. Les opérations logistiques : transport, gestion des stocks, emplacements (facilities), manutention, emballage, techniques douanières

III. L'alignement des opérations logistiques sur les stratégies d'efficience ou de réactivité des entreprises

IV. Les 5 V's des entrants : Volume, Valeur, Variété, Variation, Visibilité

V. Comment les entreprises gèrent-elles leurs opérations logistiques ? : 1, 2, 3, 4, 5, 7, 9 PL

VI. Le logigramme et la chaîne de valeur

VII. La résilience et la vulnérabilité des chaînes logistiques internationales

VIII. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



L.2. La logistique à l'international : aspects pratiques

Objectif pédagogique

Sensibiliser les participants aux différents mécanismes relevant du domaine de la logistique internationale à travers des exemples concrets.

Public

Cadres dirigeants, directeurs financiers, responsables logistiques, acheteurs, ADV, avocats, juristes, etc. **Aucun prérequis nécessaire.**

Intervenant

Directeur d'une société de consulting en logistique internationale et ancien Directeur des opérations d'un grand groupe international des produits électroniques. Auteur de plusieurs ouvrages portant sur le transport et la logistique.

Durée :
1 ou 2 jours

Horaires :
9 h - 17 h

Pause déjeuner :
13 h - 14 h

Modalités :
distanciel ou
présentiel

Dates :
à convenir

Plan :

I. Les interfaces entre flux physiques et flux financiers

1. Les contrats de transport internationaux
2. Les contrats internationaux de vente : Convention de Vienne des Nations Unies (1980), Convention de New York (1955), Règles Incoterms® 2010
3. La lettre de crédit documentaire
4. Les contrats d'assurance facultés

II. La construction d'une chaîne logistique à l'international

1. Les intervenants : commissionnaires de transport, transitaires, transporteurs, consignataires, etc.
2. La chaîne documentaire et la chaîne des coûts
3. La prise en compte des aspects juridiques des contrats de transport (présomption de responsabilité ; clauses d'exonération ; limitations de réparation ; forclusion ; prescription ; interruption ; interversion ; novation ; suspension ; rédaction d'un accord litige)

III. Synthèse du stage (questions/réponses ; fiche d'évaluation du stage).

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés

Renseignements :
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com



CONDITIONS GENERALES DE VENTE



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Article 1. Généralités

Les présentes conditions générales de vente (ci-après CGV) ont pour objet de préciser l'organisation des relations contractuelles entre l'Organisme de formation professionnelle et son client.

Au terme des présentes CGV, par « Organisme de formation professionnelle » il faut entendre Mr. Ghenadie RADU - **ALTAPRISMA** - déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 94 08586 94 auprès du Préfet de Région d'Ile-de-France - cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat - dont le siège se trouve au 13, rue Aristide Briand – 94 100 Saint Maur des Fossés, EI, n° SIREN 798 585 899, immatriculé au Registre du commerce et des sociétés (RCS) de Créteil sous le n°798 585 899, (ci-après « ALTAPRISMA »).

Par « Client » il faut entendre toute personne qui accepte entièrement et sans réserve les présentes CGV, à savoir les personnes morales signataires de la convention de formation, ou bien les personnes physiques signataires du contrat de formation. Ces CGV prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes les conditions générales d'achat.

ALTAPRISMA réalise des formations intra-entreprises en présentiel ou par visioconférence.

Les formations proposées par ALTAPRISMA relèvent des dispositions figurant à la VI^e Partie du Code du travail relatif à la formation professionnelle continue dans le cadre de la formation professionnelle tout au long de la vie.

ALTAPRISMA se réserve le droit de modifier les présentes CGV à tout moment et sans préavis, les modifications étant applicables à toutes les commandes futures.

Article 2. Modalités d'inscription

La convention de formation (financement par l'entreprise) n'est parfaitement conclue entre les Parties que sous réserve de l'acceptation expresse de la commande. L'acceptation de la commande se fait par renvoi du bulletin d'inscription dûment rempli par courrier à l'adresse suivante : ALTAPRISMA (G. RADU), 13, rue Aristide Briand, 94 100 - St. Maur des Fossés ; ou bien par courriel à l'adresse info@altaprisma.com (scanné au format PDF).

A réception du bulletin d'inscription de la part du Client, ALTAPRISMA lui fera parvenir en retour la convention de formation en double exemplaire. Une fois reçu par le Client, l'un des exemplaires de la convention de formation doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise à l'adresse postale d'ALTAPRISMA indiquée dans le paragraphe précédent. Toute modification de la commande demandée par le Client est subordonnée à l'acceptation expresse et écrite d'ALTAPRISMA.

Concernant le contrat de formation (financement par une personne physique et à ses frais) et à compter de la date de signature du contrat de formation, le Client a un délai de 10 jours calendaires pour se rétracter. Il doit en informer ALTAPRISMA par lettre recommandée avec accusé de réception. Dans ce cas, aucune somme ne peut être exigée du Client.

Article 3. Prix et conditions de règlement

Le prix comprend la formation, le support pédagogique et l'accompagnement avant et après la formation. Le prix s'entend net en exonération de TVA (TVA non applicable, art. 293 B du CGI).

La facture est émise une fois la formation terminée. Les factures sont payables en euros dans un délai n'excédant pas 30 jours calendaires à partir de la date de la réception de la facture par le Client.

Les paiements se font soit par chèque, soit par virement bancaire sur le compte d'ALTAPRISMA (RIB à demander). Le paiement se fait à réception de la facture, sans escompte, ni ristourne ou remise, sauf accord particulier.

Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client de pénalités de retard au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 (dix) points de pourcentage. Ces pénalités sont exigibles de plein droit dès réception de l'avis informant le Client qu'elles ont été portées à son débit. Conformément aux articles 441-6 du Code de commerce et D. 441-5 du Code de commerce, tout retard de paiement entraîne de plein droit, outre les pénalités de retard, une obligation pour le débiteur de payer une indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement. Une indemnité complémentaire pourra être réclamée, sur justificatifs, lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de l'indemnité forfaitaire.



CONDITIONS GENERALES DE VENTE (suite)

Article 4. Modalités de la formation

Nos formations intra-entreprise se déroulent en France ou à l'étranger dans la tranche horaire comprise entre 9h et 17h, avec une pause déjeuner de 13h à 14h. Frais éventuels de déplacement/hébergement en sus à prévoir à la charge du client en fonction de la distance entre le lieu où se déroule la formation et le formateur.

Il est possible d'assister aux formations ALTAPRISMA par visioconférence. Pour y parvenir, il faut s'inscrire à la formation souhaitée selon les mêmes règles que pour les formations en présentiel et de se connecter le moment venu à la formation dispensée par l'intervenant *via* un logiciel dédié à cet effet; les instructions de connexion seront transmises en amont par ALTAPRISMA. Pour pouvoir y assister, le stagiaire doit disposer d'un ordinateur doté d'une connexion Internet haut-débit, d'un casque avec micro et d'une caméra web.

Les profils des formateurs sont indiqués à titre informatif seulement. Les formateurs peuvent être remplacés à tout moment par des formateurs ayant des profils similaires.

A l'issue de la formation, ALTAPRISMA remettra à chaque stagiaire une attestation de fin de stage mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action de formation, ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Article 5. Annulation ou report de la formation du fait d'ALTAPRISMA

ALTAPRISMA se réserve le droit d'annuler ou de reporter la formation.

Aucune indemnité ne pourra pas être demandée par le Client pour cette annulation ou ce report.

Toutefois, faute de report de formation à une date ultérieure, ALTAPRISMA procédera au remboursement des sommes éventuellement perçues et effectivement versées par le Client dans un délai de 30 jours calendaires.

Article 6. Annulation de la formation du fait du Client

Le Client se réserve le droit d'annuler la formation 21 jours calendaires avant son début. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100% du coût de la formation seront dues à ALTAPRISMA.

Toute formation à laquelle le stagiaire ne s'est pas présenté ou n'a assisté que partiellement est due en totalité.

Article 7. Informations

Les informations et/ou prix figurant sur les documents, catalogues, publicités, prospectus, sites internet ou autres supports de communication et/ou diffusion ne sont données par ALTAPRISMA qu'à titre indicatif.

Le Client s'engage à transmettre toutes les informations utiles à la mise en œuvre de l'action de formation demandée à ALTAPRISMA.

Article 8. Droits d'auteur et droit de propriété intellectuelle

Les supports de cours ou tout autre document en lien avec la mise en place d'une action de formation sont et restent la propriété intellectuelle d'ALTAPRISMA.

ALTAPRISMA détient les droits exclusifs d'usage au titre des droits d'auteur et de propriété intellectuelle, et ce pour le monde entier. Aucune reproduction, exploitation, rediffusion, publication, modification, adaptation et/ou utilisation intégrale ou partielle de ces supports et documents n'est autorisée, quel que soit le procédé utilisé.

Toute exploitation non autorisée d'une partie ou de l'intégralité des informations, dont il est question dans l'alinéa précédent, sera considérée comme atteinte au droit d'auteur et/ou de propriété intellectuelle et sera poursuivie par ALTAPRISMA conformément aux dispositions en vigueur.



CONDITIONS GENERALES DE VENTE (suite)

Article 9. Données à caractère personnel

De par son activité, ALTAPRISMA est amené à traiter les demandes d'inscriptions et à recueillir des informations et des données personnelles qui font l'objet d'un traitement informatique destiné à répondre aux demandes de formation des cocontractants et au suivi de leur dossier.

Conformément à la Loi "Informatique et libertés" du 6 janvier 1978, le Client/stagiaires bénéficient d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui les concernent.

Toute personne peut, pour des motifs légitimes, s'opposer au traitement des données la concernant. Afin d'exercer ce droit et d'obtenir la communication des informations, veuillez contacter ALTAPRISMA via la rubrique « Contact » du site (www.altaprisma.com) ou par courrier à l'adresse suivante : 13, rue Aristide Briand, 94100 - St. Maur des Fossés.

Article 10. Assurances

Le Client s'oblige à souscrire en amont une assurance responsabilité civile couvrant les dommages corporels, matériels, immatériels, directs et indirects susceptibles d'être causés par ses agissements, ou ceux de ses préposés, au préjudice d'ALTAPRISMA ou de ses partenaires.

Article 11. Force majeure

Aucune des Parties ne pourra être tenue pour responsable de son retard ou de sa défaillance à exécuter l'une des obligations à sa charge si ce retard ou cette défaillance sont l'effet direct ou indirect d'un cas de force majeure.

Chaque Partie informera l'autre Partie de la survenance d'un cas de force majeure dont elle aura connaissance et qui, à ses yeux, est de nature à affecter l'exécution de la convention/contrat et cela sans délai.

Dès la mise au courant, et dans un délai n'excédant pas 14 jours calendaires, les Parties devront se concerter et décider de la suite à donner à la convention/contrat.

Article 12. Sous-traitance

ALTAPRISMA se réserve le droit de sous-traiter tout ou une partie des prestations relevant du champ de la formation professionnelle auprès de toute personne, physique ou morale, et ce sous entière et seule responsabilité de cette dernière.

Le sous-traitant n'aura pas à être agréé expressément par le Client. Il devra se soumettre aux mêmes engagements que ceux qui découlent des présentes CGV.

Article 13. Loi applicable et juridiction compétente

Les présentes CGV et tous les rapports entre ALTAPRISMA et ses Clients relèvent de la loi française.

Les Parties conviennent d'épuiser toutes les solutions amiables afin de régler les éventuels litiges.

A défaut d'accord amiable, le litige sera soumis aux Tribunaux de Créteil. Les Parties acceptent cette attribution de juridiction sans aucune restriction ni réserve.

* * *



BULLETIN D'INSCRIPTION

A retourner à ALTAPRISMA par La Poste au 13, rue Aristide Briand- 94100 Saint Maur des Fossés
ou par mail à info@altaprisma.com

ENTREPRISE _____

N° SIRET : _____

Adresse :

Responsable formation : _____

Nom / Prénom : _____

Tél. / Portable : _____

Fax :

E-mail : _____

Adresse d'envoi de la convention de formation / contrat de formation _____

PARTICIPANT (si plusieurs participants, remplir un bulletin d'inscription par participant)

Nom / Prénom : _____

Tél. / Portable : _____

E-mail : _____

FORMATION

Titre de la formation : _____

Code de la formation : _____

ADRESSE DE FACTURATION

Je soussigné déclare avoir lu et accepté sans réserves les conditions générales de vente d'ALTAPRISMA

Nom / Prénom :

Date :

Signature et cachet de l'entreprise :



COMMENT COMMANDER VOTRE FORMATION ?

- 1° Consultez le catalogue et choisissez le Module qui vous intéresse.
- 2° Pour connaître les prix et autres détails offre par offre, merci de consulter la rubrique « Commandes » de notre site.
- 3° Prenez connaissance de nos [CGV](#) et remplissez le [bulletin d'inscription](#) qui se trouve à la fin du catalogue.
- 4° Envoyez-nous le bulletin d'inscription rempli, soit directement par mail (info@altaprisma.com), soit par La Poste (Altaprisma, 13, rue Aristide Briand - 94100 Saint Maur des Fossés).
- 5° Dès la réception de votre bulletin d'inscription, Altaprisma vous contactera pour mieux comprendre votre projet de formation.
- 6° Un devis sera émis ensuite.
- 7° Dès la validation du devis par le client, Altaprisma procédera ensuite à la rédaction de la convention de formation professionnelle et vous la transmettra par La Poste en double exemplaire pour signature.
- 8° Une fois la convention signée par le Client, un exemplaire est à envoyer par La Poste à l'adresse d'Altaprisma dans les meilleurs délais.
- 9° L'opération de formation professionnelle peut alors se mettre en place.
- 10° Une fois la formation terminée, Altaprisma procédera à l'émission de la facture. Le paiement intégral de la formation doit s'effectuer dans les 30 jours calendaires au maximum dès la réception de la facture par le Client.
- 11° Si moindre question, n'hésitez pas à nous contacter via la rubrique ["Contact"](#) de notre site.

* * *



NOTES

A large, empty white rectangular area intended for taking notes, framed by a dark blue border.

Nous contacter :
ALTAPRISMA
13, rue Aristide Briand
94100 Saint Maur des Fossés
Tél. 01 77 85 67 26
info@altaprisma.com
www.altaprisma.com