



Points forts :

Objectifs

- Éviter tout contentieux douanier
- Maîtriser les règles d'origine des marchandises et déclarer la bonne origine sur les différents justificatifs exigés lors d'une vente
- Intégrer le paramètre "Origine" en amont du choix des flux industriels pour les optimiser et s'organiser en interne

Programme

► Enjeux et risques du couple Produit / Pays

- L'origine : pour faire quoi ? L'impact du couple Produit/Pays sur les droits de douane et la réglementation
- Ne pas confondre origine préférentielle et non préférentielle
- La base réglementaire
- La mise à jour régulière du TARIC

► Déterminer l'origine lors de ventes en Union

Européenne

- La Déclaration Long Terme : la portée de cet engagement
- La déclaration du fournisseur
- L'INF 4
- Les trois règles d'acquisition d'origine en Union Européenne
- Comment savoir quelle règle appliquer ?
- Quelle règle pour l'indication d'origine sur sa facture ?
- Les sanctions en cas de manquement aux obligations déclaratives

► Déterminer l'origine à des fins de préférences tarifaires

- Les différents accords préférentiels de l'Union Européenne : savoir quel accord solliciter
- Les règles d'origine associées
- Les justificatifs d'origine : EUR1, déclaration d'origine, déclaration du fournisseur

- Analyse d'un protocole Origine à la loupe
- Logigramme de détermination de l'origine préférentielle et exercice pratique
- Le cas spécifique de la Turquie
- Les achats et les biens d'origine SPG (Système de Préférences Généralisées)

► L'évolution des accords préférentiels : le statut d'exportateur agréé versus statut d'exportateur enregistré

► Cas pratiques :

- Vente à un client français qui implémente mon produit dans un bien global
- Vente à un client européen qui implémente mon produit dans un bien global
- Vente à un client français qui revend mon bien (négoce)
- Vente à un client européen qui revend mon bien (négoce)
- Vente à un client français qui demande une DLT
- Vente à un client européen qui demande une DLT
- Vente à un client d'un pays Tiers avec ALE (Accord de libre-échange)
- Vente à un client d'un pays Tiers sans ALE
- Détermination de l'origine de vos produits suivant vos cas de figure

Démarche pédagogique

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Exercice pratique : quel justificatif d'origine pour quel flux ?

Exercice pratique : Origine Préférentielle acquise ?

Exercice pratique : prouver l'origine en cas de contrôle

Vos cas pratiques

Formateur : Consultant-formateur en commerce international disposant de plus de 10 ans d'expérience dans l'accompagnement des entreprises à l'export et la formation d'étudiants de l'enseignement supérieur. Il intervient sur des thématiques liées au développement international, à la stratégie export et à la réglementation douanière. Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr



Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

Public

Service export, Responsable export, ADV, Responsable Logistique, Supply Chain, Service Achat appro/import.

Prérequis

Pas d'exigence spécifique

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

202 personnes formées en Gestion, Comptabilité, Droit social en 2024

88% Taux de satisfaction à chaud 2024

Dates de session

Mises à jour le 21/08/2025

Nous consulter



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr