



Points forts : Pour maîtriser les risques d'une opération triangulaire intracommunautaire.

Objectifs

- Maîtriser les risques d'une opération triangulaire intracommunautaire

Programme

- ▶ **Terminologie, enjeux et risques des triangulaires.**
- ▶ **Les différents types de triangulaires - principes de base - critères de complexité.**
- ▶ **Les opérations triangulaires intra-communautaires simplifiées**
 - Qui déclare l'origine ?
 - Quelle valeur en douane à la sortie d'un entrepôt sous douane ?
 - Comment satisfaire les exigences à destination ?
 - Comment se faire payer ?
 - Quid du SAV ?
 - Quid de la confidentialité ?
- ▶ **Les triangulaires extra-communautaires (flux hors UE)**
 - Les bons réflexes pour mener à bien une opération triangulaire.
 - Quels Incoterms choisir ?
 - Qui fait la douane export et import ?
 - Quels documents fournir et à qui ?
 - Faut-il une représentation fiscale ?
 - Comment justifier la vente HT ?
 - Faut-il établir une DEB ?
 - Que déclarer sur le CA3 ?
- ▶ **Les principaux cas d'opérations triangulaires extracommunautaires**
 - France en tant qu'acheteur-revendeur
 - France en tant qu'expéditeur
 - France en tant que destinataire final.
- ▶ **Les opérations triangulaires et la fiscalité**
- ▶ **Les sources d'informations pour s'adapter aux particularités de chacun des pays**

Démarche pédagogique

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Supports communiqués aux stagiaires : Mentions obligatoires sur factures commerciales

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.

Public

Toute personne souhaitant gérer des opérations à l'international

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.



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

Accessibilité de la formation

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et disposent d'un ascenseur permettant l'accès à l'étage.
Pour toute question relative à l'accessibilité ou à l'aménagement de votre formation, vous pouvez contacter nos référents handicap : referenthandicap@ifa-rouen.fr

Indicateurs clés

153 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2025

89 % Taux de satisfaction à chaud 2025

Dates de session

Mises à jour le 20/08/2026

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