

Réaliser ses formalités export avec Gefi (gestion électronique des formalités internationales)

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateur des services ADV export, commercial export, tout collaborateur amené à réaliser ses formalités export

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

7 février à Évry en présentiel
30 novembre à Évry en présentiel

💶 TARIF

545 € net

Objectifs

- Réaliser ses formalités sans erreur pour une délivrance plus rapide
- Faciliter l'exportation grâce à des documents conformes
- Optimiser le coût des formalités

Programme

Les formalités requises à l'export

- Pour une exportation définitive
 - le certificat d'origine
 - le certificat de circulation EUR 1
 - le certificat de circulation ATR
 - le certificat de vente libre
 - utilisation de Webcor
- Pour une exportation temporaire simplifiée
 - le carnet ATA : définition et conditions d'utilisation du carnet, sa rédaction
 - utilisation de Webata
- Les points de vigilance : perte des documents, oubli, etc.

Factures, légalisations et documents associés

- Visa de facture export
- Légalisation de documents
- Utilisation de Webdoc
- Les points de vigilance (apostille, acte authentique, etc.)

Optimisez votre utilisation de la plateforme Gefi

- Le compte client
- La facturation des formalités réalisées sur Gefi
- Cas pratiques

SOLUTIONS TEAM FRANCE EXPORT

Bien choisir ses moyens de paiement pour limiter les risques

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Cadres et/ou collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales à l'international : commerciaux et chefs de zone, chargés d'affaires, responsables ADV, credit managers export débutants

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

13 mars à Serris en phigital
11 septembre à Évry en phigital

💶 TARIF

545 € net

Objectifs

- Choisir la technique de paiement adaptée au contexte de l'opération commerciale
- Évaluer le coût de la technique de paiement et son impact sur le déroulement du contrat
- Intégrer les solutions de paiement dans la construction de l'offre ou du contrat

Programme

Introduction

- Les risques de l'exportateur et de l'importateur
- Contexte de risques de l'opération commerciale : avantages et contraintes
- Les risques : clients, pays et change

Les modes de paiement classiques et leur évolution à l'international

- Définition, avantages, inconvénients des différents moyens :
 - le chèque
 - les effets de commerce : billet à ordre, lettre de change
 - les virements : swift

Les techniques de paiement spécialisées à l'export

- Le paiement d'avance
- Le transfert libre ou open account
- La remise documentaire
- Le crédit documentaire

Illustration par des solutions aux opérations export

- En paiement d'avance : avantages, limites, contraintes opération en open account : non sécurisé, sécurisé par l'assurance crédit garantie bancaire
- Sous remise documentaire
- Sous crédit documentaire
- Exemple de négociation de crédit documentaire export

Du bon usage des techniques à l'export

- Opération en paiement d'avance
 - avantages, limites, contraintes opération en open account
 - non sécurisé, sécurisé par l'assurance crédit garantie bancaire
- Opération sous remise documentaire
- Opération sous crédit documentaire - clause UPAS
- Exemple de négociation de crédit documentaire import