



RELATIONS CONTRACTUELLES AVEC LE REPRESENTANT EN DOUANE (RDE)

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : À distance

Contenu pédagogique



Public visé

Collaborateurs des services Douane, Logistique, Juridique, Supply chain, Direction générale, etc.



Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :

- maîtriser les notions liées à la représentation en douane ;
- connaître les différentes formes de représentation ;
- rédiger un bon contrat de représentation.



Description

Introduction

- Évolution de la matière douanière
- Pertinence de maîtriser la matière
- Trois piliers de la douane (origine / nomenclature / valeur)

I. Rôle du représentant

- Ses responsabilités
- Dans quelles opérations représente-t-il les entreprises

II. Représentation directe et indirecte

- Représentation directe
- Représentation indirecte
- Quelle forme pour quelle situation

III. Représentation directe et indirecte

- Représentation directe
- Représentation indirecte
- Quelle forme pour quelle situation

IV. Risques possibles

- Erreurs à éviter
- Cas pratiques

V. Contrat de représentation

- Informations que doit contenir un contrat de représentation

Conseils pratiques

Questions / débats





Prérequis

Aucun prérequis.

Préconisations : Avoir suivi les modules d'Initiation aux techniques douanières et/ou Approfondissement des techniques douanières ainsi que le module sur la Valeur en douane.

L'ODASCE reste à votre disposition pour toute aide au positionnement pédagogique au 01 55 34 76 80 ou contact@odasce.org.



Modalités pédagogiques

- Exposé alternant théorie et explications pratiques
- Echanges en groupe : Questions/réponses orales
- Activités : Quiz (avec correction orale et écrite)



Moyens et supports pédagogiques

Pendant ou à l'issue de la formation, le participant devra remplir, de manière nominative, un questionnaire d'évaluation des acquis de connaissances.



Modalités d'évaluation et de suivi

Exposé réglementaire spécifique
Questions / débats