

## Bulletin d'inscription - FORMATIONS 2019

### TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

(A retourner à : [l.legry@grandest.cci.fr](mailto:l.legry@grandest.cci.fr))

#### Entreprise

Raison sociale : ..... Adresse : .....  
Code postal : ..... Ville : .....

#### Responsable Formation

M<sup>me</sup>  M.  Nom : ..... Prénom : .....  
Email : ..... Tel : .....

#### Stagiaire (1 bulletin par stagiaire)

M<sup>me</sup>  M.  Nom : ..... Prénom : .....  
Fonction : ..... Email : .....

#### Choix de Formation

| CHOIX                    | THEMES                                                 | LIBELLES                                                                                                                                        | LIEUX       | DATES (2019)            |
|--------------------------|--------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------------------|
| <input type="checkbox"/> | FONDAMENTAUX DE L'EXPORT                               | Démarrer à l'export en toute sécurité en maîtrisant les fondamentaux                                                                            | Troyes      | 4 & 5 avril             |
| <input type="checkbox"/> |                                                        |                                                                                                                                                 | Charleville | 10 & 11 octobre         |
| <input type="checkbox"/> |                                                        | Vendre à l'étranger : les fondamentaux du Commerce International pour les commerciaux                                                           | Reims       | 11-juin                 |
| <input type="checkbox"/> |                                                        | Gérer efficacement un dossier import/export                                                                                                     | Troyes      | 1 <sup>er</sup> octobre |
| <input type="checkbox"/> | STRATEGIE ET PERFORMANCE COMMERCIALE A L'INTERNATIONAL | Vendre en ligne à l'international : market places ; pure player ; site de vente en ligne                                                        | Reims       | 23-avr                  |
| <input type="checkbox"/> |                                                        | Méthodologie pour une prospection efficace à l'international                                                                                    | Troyes      | 5 & 6 juin              |
| <input type="checkbox"/> |                                                        | Les clés pour identifier et connaître ses marchés cibles à l'international + Veille et intelligence économique à l'international                | Troyes      | 08-oct                  |
| <input type="checkbox"/> |                                                        | Agent, distributeur, filiale, croissance externe, vente en ligne...Comment choisir son mode d'internationalisation?                             | Reims       | 14-nov                  |
| <input type="checkbox"/> | DROIT, FISCALITE ET PAIEMENTS A L'INTERNATIONAL        | Anticiper et gérer les risques d'impayé à l'export                                                                                              | Chaumont    | 20-juin                 |
| <input type="checkbox"/> |                                                        | Sécuriser ses opérations internationales : les contrats commerciaux et Conditions Générales d'Achat et de Vente                                 | Reims       | 05-nov                  |
| <input type="checkbox"/> |                                                        | Ventes et achats en Union européenne : Bien rédiger sa Déclaration d'Echanges de Biens ou de Services (DEB/DES)                                 | Reims       | 28-nov                  |
| <input type="checkbox"/> | LOGISTIQUE INTERNATIONALE ET DOUANE                    | Comment choisir le(s) bon(s) Incoterms en fonction de ses flux ?                                                                                | Troyes      | 26-nov                  |
| <input type="checkbox"/> |                                                        | Comment fluidifier ses flux internationaux ? Devenir exportateur agréé (EA), exportateur enregistré (REX) ou opérateur économique agréé (OEA) ? | Troyes      | 10-déc                  |
| <input type="checkbox"/> |                                                        | Maîtriser l'origine de ses marchandises et gagner en compétitivité                                                                              | Reims       | 12-déc                  |

#### Adresse de facturation / Règlement des frais

- Les droits d'inscription par personne s'élèvent à 390€ net la journée. Ils seront réglés par :

L'entreprise  
 L'organisme gestionnaire des fonds de l'entreprise (OPCO) – précisez le nom et l'adresse de l'OPCO : .....

*NB : Adressez une copie du programme de formation et du bulletin d'inscription à l'OPCO avec la demande de prise en charge. Veillez à ce que l'OPCO transmette l'accord de la prise en charge à CCI GE ([l.legry@grandest.cci.fr](mailto:l.legry@grandest.cci.fr)) avant la formation.*

- Le stagiaire déjeunera sur place :  Oui  Non

Les frais de repas s'élèvent à 25 € HT et seront facturés directement à l'entreprise.

Toute inscription acceptée donnera lieu à l'établissement :

- d'une convention cadre annuelle fixant les conditions particulières et générales de la prestation de formation ;
- d'un avenant par formation, sous forme d'une annexe pédagogique.

Fait à : ..... Le : .....

Pour l'entreprise  
Nom et qualité du signataire

Pour la CCI Grand Est  
Didier Hoffmann, directeur international

# Conditions générales de prestation (CGP)

**1 - Application des conditions générales de prestation** : Les présentes conditions générales de prestation (ci-après les CGP) sont systématiquement remises à chaque client pour lui permettre de passer commande. Par conséquent, le fait de passer commande ou d'assister à une séance de formation implique l'adhésion entière et sans réserve du participant à ces CGP – à l'exclusion de tout autre document. Les conditions générales **d'achat du client** ne sont pas opposables.

Les présentes CGP sont prises en application notamment de l'article L6353-1 du Code du Travail sur la formation professionnelle.

**2 - Champ d'application** : Les CGP s'appliquent à l'ensemble des formations dispensées par la CCI GRAND EST.

**3 - Prix** : Sauf formation spécifique, les prestations sont fournies au prix catalogue en vigueur au moment de la passation de la réservation. Le prix inclut la fourniture de la prestation ainsi que les documents nécessaires au bon déroulement de la formation.

**4 - Facturation** : Une facture sera établie à l'issue de la formation. Le règlement s'effectuera à réception de la facture.

**5 - Retard ou défaut de Paiement** : Conformément à la loi n° 92-1442 du 31 décembre 1992, toute somme non payée à l'échéance figurant sur la facture entraîne l'application de pénalités d'un montant égal à une fois et demi le taux d'intérêt légal.

## **6 - Désistement du client :**

6.1 - En cas d'absence du stagiaire le(s) jour(s) de la formation, l'intégralité du montant des frais pédagogiques sera facturée au client ;

6.2 - En cas d'annulation de la participation du Stagiaire :

- moins de 5 jours ouvrés avant le début de la formation, l'intégralité du montant des frais pédagogiques sera facturé au client ;
- entre 5 et 10 jours ouvrés avant le début de la formation, 50% du montant des frais pédagogiques sera facturé au client.

## **7- Ajournement ou annulation : par la CCI Grand Est**

7.1- L'indisponibilité de l'intervenant, notamment du fait d'une maladie ou d'une indisponibilité matérielle insurmontable, peuvent donner lieu au report ou à l'annulation de la formation. Il en va de même en cas de force majeure.

7.2- Dans le cas où le nombre de participants inscrits à une formation serait jugé pédagogiquement ou financièrement insuffisant, la CCI GRAND EST se réserve le droit d'ajourner ou d'annuler la formation en respectant un délai de prévenance de trois jours ouvrés minimum avant son ouverture. Les montants éventuellement encaissés par la CCI GRAND EST seront remboursés intégralement à la demande du client.

**8- Propriété intellectuelle** : Les droits de propriété intellectuelle appartiennent à la CCI Grand EST ou à ses prestataires de formation. Le client s'interdit d'utiliser, à quelle que fin que ce soit, les supports pédagogiques mis en œuvre par la CCI Grand Est sans son autorisation écrite préalable.

**9 – Données à caractère personnel** : La CCI GRAND EST s'engage à respecter les dispositions légales et réglementaires relatives à la protection des données à caractère personnel. Le droit d'accès, de rectification ou de suppression des données s'exerce auprès du Délégué à la Protection des Données : [dpo@grandest.cci.fr](mailto:dpo@grandest.cci.fr).

**10 - Règles de l'établissement** : Le participant s'engage à respecter les consignes de sécurité et les règles de l'établissement où se déroule la formation.

**11- Différends** : Tout différend relatif à l'interprétation, l'exécution ou la résiliation de la prestation, donnera lieu à la recherche d'une solution amiable. En cas d'échec, le Tribunal Administratif de Strasbourg sera seul compétent. Les parties font élection de domicile à l'adresse indiquée au bulletin d'inscription.