



FORMATIONS AUX TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

ÉDITION 2022

- Une programmation autour de 2 thématiques
 - ► Gestion administrative, réglementation fiscale, douanière, logistique et juridique à l'international
 - ► Stratégie et développement à l'international
- **Des formations intra-entreprise sur-mesure**





Certifié pour les actions de formation

FORMATIONS COMMERCE INTERNATIONAL

ÉDITION 2022

Dans le cadre de la Team France Export, CCI International Grand Est propose des formations dédiées aux techniques du commerce international pour aider votre entreprise à s'adapter aux évolutions internationales et permettre de perfectionner, et mettre à jour régulièrement, les compétences de vos collaborateurs.



Elles font appel à des savoir-faire et à des compétences spécifiques en commerce international auxquels s'ajoute une bonne maîtrise des langues étrangères.

VOTRE BESOIN

- · Renforcer vos connaissances sur les fondamentaux du commerce international
- Optimiser et sécuriser les procédures et circuits logistiques, administratifs et financiers de votre entreprise
- Réussir vos opérations import/export pour gagner en efficacité
- Conquérir de nouveaux marchés avec une approche commerciale adaptée

NOTRE SOLUTION

- Des sessions de formation combinant approche théorique et opérationnelle
- Des formateurs spécialistes dans leur domaine, en contact permanent avec les entreprises et leurs préoccupations
- Des modules de formation de courte durée (1 à deux jours)
- Des formations au plus proche de votre entreprise

ATOUT

Notre la possibilité d'organiser des formations sur-mesure, dans votre entreprise

avec un programme personnalisé en fonction de votre métier et des process de votre entreprise. (voir page 3)

Une programmation autour de 2 grandes thématiques

- Gestion administrative, réglementation fiscale, douanière, logistique et juridique à l'international
- Stratégie et développement à l'international



VOTRE FORMATION SUR MESURE





CCI International Grand Est organise des formations sur d'autres thématiques de l'international dans votre entreprise (envoi d'un devis sous 10 jours ouvrés).

LES AVANTAGES DU SUR-MESURE EN INTRA-ENTREPRISE

- L'assurance d'une réponse adaptée à vos process et à votre culture d'entreprise
- ► La formation répond 100 % à votre objectif business
- ► Rationnalisation des coûts
- ▶ Adaptation des exercices et des exemples à la réalité de l'entreprise

\geq

FICHE DE BESOINS Document à retourner à Laurence LEGRY - T. 03 26 69 33 52 - l.legry@grandest.cci.fr

A réception de cette fiche, CCI International Grand Est prendra contact avec vous pour adaper la formation au plus près de vos attentes. Une proposition de programme, élaborée conjointement avec l'intervenant, vous sera ensuite remise pour validation.

FORMATION AUX TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

| Nom de votre entreprise : | |
|--|--|
| Adresse: | |
| Nom, prénom du demandeur : | |
| Tel:Emai | |
| Fonction : | |
| Thématique à aborder : | |
| mematique a aborder | |
| Si la thématique souhaitée fait l'objet d'une session inter-essouhaitez-vous pas y participer ? La date ne convient pas Le lieu ne convient pas | entreprises prévue au catalogue, pourquoi ne |
| Vos besoins concernant cette formation : | |
| Un apport de connaissances théoriques et méthodo | logiques uniquement |
| L'application pratique aux cas rencontrés par l'entre | prise |
| Contenu du stage : | |
| Quels sont les principaux points que vous souhaitez voir abor | rder ? |
| | |
| | |
| | |
| Avez-vous un exemple de problématique à traiter ? | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| Localisation souhaitée : | |
| Période : | |
| Nombre de collaborateurs à former : | |
| Fonctions des collaborateurs : | |
| N. C. S. | |
| Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. | e sounaite etre contacte(e) pour toute information complementaire. |
| Financement de la formation : Par l'entreprise | Par votre OPCO |
| | Nom et adresse : |
| | |
| | |

| THEMATIQUES | LIEUX | DATES | PAGES |
|---|------------|------------------|-------|
| La nouvelle DEB 2022et l'impact sur la TVA | Distanciel | 2 Mars | 5 |
| Comment bien définir son prix export | Châlons | 4 Mars | 6 |
| Maîtriser les fondamentaux pour réussir son projet export (2 jours) | Troyes | 7 & 8 Avril | 7 |
| Réussir à vendre en ligne à l'international | Distanciel | 17 Mai | 8 |
| Gérer efficacement un dossier import-export | Châlons | 19 Mai | 9 |
| Les nouvelles règles Incoterms 2020 | Chaumont | 24 Mai | 10 |
| Les opérations triangulaires extracommunautaires | Troyes | 16 Juin | 11 |
| Développer son intelligence interculturelle pour réussir ses négociations à l'international | Châlons | 29 Juin | 12 |
| Maîtriser les mécanismes de la TVA à l'international | Troyes | 13 Septembre | 14 |
| Travailler efficacement avec l'Allemagne | Châlons | 20 Septembre | 15 |
| Répondre aux appels d'offres internationaux (2 jours) | Distanciel | 17 et 18 Octobre | 17 |
| Choisir ses modes de paiement à l'international | Distanciel | 19 Octobre | 18 |
| Contrat commercial & CGV Export , sécuriser ses opérations à l'international | Troyes | 25 Octobre | 20 |
| Mieux cibler et surveiller ses marchés export | Troyes | 22 Novembre | 21 |
| Comprendre la réglementation et les procédures douanières import/export | Troyes | 5 Décembre | 22 |
| Travailler efficacement avec l'Afrique | Distanciel | 6 Décembre | 23 |

En cas de restrictions liées à la situation sanitaire, les formations initialement prévues en présentiel peuvent être remplacées par des formations en distanciel avec un report de date et un échelonnement en demi-journées si nécessaire.

Inscriptions et renseignements
Laurence LEGRY // I.legry@grandest.cci.fr // Tel : 03.26.69.33.52





CCI INTERNATIONAL GRAND EST

Contact : Laurence LEGRY 03 26 69 33 52 I.legry@grandest.cci.fr FORMATION >> GESTION ADMINISTRATIVE ET REGLEMENTATION FISCALE, DOUANIERE LOGISTIQUE ET JURIDIQUE A L'INTERNATIONAL

LA NOUVELLE DEB 2022 ET L'IMPACT SUR LA TVA FORMATION A DISTANCE

REF : DS22M59689 - MAL01/2023

DATE

Le 2 mars 2022 Formation à distance

PUBLIC

Responsable ou collaborateurs d'un service transport, logistique, export, douane d'une entreprise industrielle ou commerciale. Chef d'entreprises, responsable commercial, responsable ou collaborateur de l'administration des ventes ou de service achat, juriste d'entreprise

PREREQUIS

Avoir une connaissance des procédures douanières. Connaître les fondamentaux en matière de TVA.

INTERVENANT

Rodolphe LUCAS, consultant commerce international expert en douane

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

510 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Alternance d'applications et d'apports théoriques. Remise d'un support pédagogique. Utilisation du nouvel applicatif DEBWEB 2022 en lieu et place de la DEB sur le web

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises Attestation de stage remise à chaque participant

OBJECTIFS

- Identifier les mouvements de marchandises relevant de la réglementation sur les échanges intracommunautaires
- Maîtriser les nouvelles règles applicables en 2022
- Connaître les règles de TVA sur le e-commerce mis en œuvre depuis le 1/7/2021 et l'incidence dans les nouveaux états à compter du 01/01/2022
- Connaître les principales difficultés pour éviter les infractions

PROGRAMME

1. La réglementation des opérations intra-communautaires

- Obligations des entreprises et processus de justifications des obligations
- Seuil pour l'établissement des états
- Rappel du vocabulaire fiscal et douanier spécifique

2. Le territoire d'application et mouvements concernés

- Les zones concernées et territoires exclus
- Mouvements concernés

3. Les changements relatifs aux modalités déclaratives à compter du 1er janvier 2022

- Mise en oeuvre du règlement EBS à compter du 1er janvier 2022
- Nouveau cadre réglementaire au niveau national
- Séparation de la collecte des informations statistiques et fiscales :
 - L'enquête statistique achat et vente intra UE
 - L'état récapitulatif fiscal des ventes

Les évolutions du portail DEB WEB sur le site de la Douane pour le nouvel applicatif DEBWEB 2022

- Renseigner les nouveaux états avec l'applicatif DEBWEB2022
- Paramètres et rubriques des états :
 - Statistiques (données supplémentaires à saisir à partir de janvier 2022)
 - Fiscal
- Traitement des retours, des avoirs (...) corrections

5. Vente à distance (VAD) à compter du 1er juillet 2021

- Dispositions applicables aux DEB dans le cadre du régime de la VAD
- Description du régime
- Application dans les déclarations d'échanges de biens
- Guichets uniqu (« One-Stop-Shop » OSS)
- Evolution du système à compter du 01 janvier 2022

6. Introduction à la déclaration européenne de service (DEB)

POUR ALLER PLUS LOIN...







COMMENT BIEN DEFINIR SON PRIX EXPORT?

REF: DS22M59690 - MAI 01/2023

DATE

Le 4 mars 2022 à la CCI GRAND EST Mess des Entrepreneurs 42 rue Grande Etape 51000 CHALONS-EN-CHAMPAGNE

PUBLIC

Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises ayant engagé depuis peu un développement international ou prévoyant de le faire à court terme

PREREOUIS

Aucun

INTERVENANT

Isabelle DREUILHE Expert en stratégie commerciale à l'international

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

510 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Alternance entre apports théoriques et applications pratiques. Interactivité et partage d'expérience. Atelier pratique avec plusieurs cas réels pour optimiser la pratique des participants en matière de calcul et de décision de prix export. Remise d'un support pédagogique. Formation en présentiel à défaut en distanciel selon les règles sanitaires gouvernementales applicables.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises Attestation de stage remise à chaque participant

OBJECTIF

 Permettre aux participants de maîtriser les éléments constitutifs à la remise d'une offre et au calcul du prix export

PROGRAMME

- 1. L'étude du marché et les paramètres décisionnels
 - La demande : volume prévisionnel des ventes, prix d'acceptabilité
 - La concurrence : l'adaptation du produit, la mise à la norme, les prix du marché, se positionner
 - La distribution : le choix du réseau de distribution, la rémunération et les marges des intermédiaires
- 2. La détermination du prix de vente export
 - L'analyse de la demande : déterminer le seuil d'acceptabilité
 - L'analyse concurrentielle :
 - La veille, benchmark,
 - Le positionnement concurrentiel
 - Les coûts de commercialisation :
 - -Les frais de fonctionnement du service export,
 - -Les frais d'action commerciale, financiers, logistiques, SAV
 - La marge commerciale : détermination de la marge brute et de la marge nette
 - Trois orientations et méthodes comparées : l'approche par les coûts, par la demande, par la concurrence

Synthèse : fiche d'évaluation du prix de vente export

- 3. La stratégie et la politique de prix de l'entreprise
 - · Les stratégies de prix sur les marchés exports ciblés
 - L'écrémage ou la pénétration du marché
 - Comparer : prix du marché, prix psychologique, coût de revient complet
 - L'adaptation aux marchés étrangers cibles
- 4. La construction du prix optimise le positionnement à l'export
 - Le mode de calcul
 - Les conditions générales de vente
 - La stratégie commerciale
 - La valorisation de l'innovation
 - Les paramètres d'élaboration du tarif
 - L'évolution du prix export
 - -Le suivi du positionnement prix
 - La modification du prix : les critères déterminants, les leviers, les choix
 - -La révision du prix ou l'actualisation du prix

Conclusion : le calcul du prix export, déterminant de l'avantage concurrentiel

POUR ALLER PLUS LOIN...







FORMATION >> STRATEGIE ET DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

MAITRISER LES FONDAMENTAUX POUR REUSSIR SON PROJET EXPORT (2 JOURS)

REF: DS22M59692 - MAI 01/202

DATE

Les 7 et 8 avril 2022 à la CCI TROYES & AUBE 1 Bld Charles Baltet Espace Régley 10000 TROYES

PUBLIC

Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises ayant engagé depuis peu un développement international ou prévoyant de le faire à court terme

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Laurence VIGLIANO
Consultante et formatrice en commerce international

DUREE

2 jours (14 heures)

TARIF

1 020 € Net personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Utilisation de supports écrits et visuels. Remise d'un support pédagogique. Formation en présentiel à défaut en distanciel selon les règles sanitaires gouvernementales applicables.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises Attestation de stage remise à chaque participant

OBJECTIFS

- Intégrer les phases fondamentales d'une approche réussie
- Prioriser les différentes étapes d'un développement export
- Identifier l'ensemble des risques pour les maîtriser
- Découvrir la méthode, les techniques et la boîte à outils

PROGRAMME

1. Approche de l'internationalisation

- Les enjeux
 - Anticiper les risques pour les maîtriser
 - Check list des risques et solutions adaptées à chaque risque
 - L'environnement des échanges
 - Le leadership du dirigeant

• Mesurer les impacts organisationnels et financiers

- Le diagnostic export
- Le plan d'action organisationnel
- Les aides et subventions
- Le budget export

2. Construire l'offre

• Le P du mix sur les marchés cibles

- Quoi : Quels produits, sélection et adaptation
- Combien : A quel prix ? La structure de prix export
- Comment : Par quelle méthode de distribution/d'implantation
- Avec quelle communication?

• Où : Sélectionner les marchés étrangers

- Les outils et méthodes pour identifier les marchés
- Focus sur la stratégie et outils digitaux
- Protéger les propriétés industrielles
- Mettre en place un Plan d'Action
- La négociation en environnement culturel

3. L'international : l'affaire de tous dans l'entreprise

• Le contrat de vente à l'international

- Les clauses incontournables
- Le règlement des litiges
- Un outil de simplification contractuelle : les incoterms

• La logistique à l'international

- Les procédures douanières et fiscales
- Les opérations intracommunautaires
- Les opérations hors union européenne
- L'administration des opérations import-export

• Les modes et moyens de paiement

- Les supports et instruments de paiement
- Les garanties de paiement

POUR ALLER PLUS LOIN...







FORMATION >> STRATEGIE ET DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

REUSSIR A VENDRE EN LIGNE A L'INTERNATIONAL

REF : DS22M59695 - MAL01/202

DATE

Le 17 mai 2022 à la CCI ARDENNES 18 A Avenue G. Corneau 08000 CHARLEVILLE MEZIERES

PUBLIC

Manager et intervenants commerciaux et marketing impliqués dans les démarches internationales des entreprises B2B ou B2C

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Samuel HUSSON

Expert en stratégie commerciale
à l'international

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

510 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Démarche fondée sur une contribution active des participants. L'intervention est ponctuée d'exemples de cas concrets permettant réflexions et échanges d'expériences entre les participants et l'animateur. Remise d'un support pédagogique. Formation en présentiel à défaut en distanciel selon les règles sanitaires gouvernementales applicables.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises Attestation de stage remise à chaque participant

OBJECTIFS

- Acquérir les connaissances nécessaires à la formulation de stratégies web pour l'export.
- Choisir la bonne stratégie pour se développer avec le web sur les marchés internationaux.

PROGRAMME

- 1. Introduction : Panorama du web dans le monde
 - Les moteurs de recherche
 - Les market places dans le monde
 - Opportunités à saisir: certains marchés présentent un potentiel de développement plus important que d'autres. Certains canaux (market places) sont plus intéressants que d'autres.
 - Faiblesses constatées fréquemment : insuffisances techniques des sites web, contenu inadapté ou non optimisé pour le SEO international, présence limitée sur les réseaux sociaux, faible notoriété, choix inadéquat de la market place

2. Analyse / Audit SEO

- Analyse du site web (On site)
- Analyse de l'environnement web (Off site)
- Objectifs stratégiques et avantages concurrentiels de l'entreprise

3. Formulation de la stratégie

- · Site web
 - Approche technique pour un bon référencement sur les marchés étrangers
 - Contenu : quel contenu proposer sur le site pour le marché visé ?
 - Comment produire le contenu multilingue ?

Market places

- Comment choisir la bonne market place
- Contraintes à respecter pour l'international
- Intégration technique entre la market place et le site ecommerce

Off site

- Développer la notoriété avec les réseaux sociaux à l'export
- Le rôle des influenceurs

Publicité en ligne

- Adwords et Facebook
- Marketplaces

4. Contrôle et ajustement de la stratégie web pour l'export

- Suivi de la performance du site
- Suivi de la performance sur la market place
- Evolution et modification de la stratégie pour améliorer les résultats

Des exemples et outils sont proposés tout au long de la formation

POUR ALLER PLUS LOIN...







FORMATION >> GESTION ADMINISTRATIVE ET REGLEMENTATION FISCALE, DOUANIERE LOGISTIQUE ET JURIDIQUE A L'INTERNATIONAL

GERER EFFICACEMENT UN DOSSIER IMPORT EXPORT

REF: DS22M59711 - MAJ 01/202

DATE

Le 19 mai 2022 A la CCI GRANDEST Mess des entrepreneurs 42 rue Grande Etape 51000 CHALONS-EN -

CHAMPAGNE

PUBLIC

Toute fonction de la logistique (transport/assurance/douane), du commercial, des finances et de la gestion administrative contribuant à la réalisation des opérations à l'export et à l'import.

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Christophe PONCET, expert en logistique internationale et douane.

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

510 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Intervention pragmatique nourrie des cas concrets exposés par les participants. Apports théoriques et application pratique. Remise d'un support pédagogique. Formation en présentiel à défaut en distanciel selon les règles sanitaires en viqueur.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises

Attestation de stage remise à chaque participant

OBJECTIF

 Permettre aux commerciaux, responsables de ventes et administration des ventes de mener une opération de commerce international dans un objectif de sécurité et de satisfaction du client.

PROGRAMME

- 1. L'organisation générale des opérations de commerce international
 - Le déroulé des opérations de commerce international : de la demande initiale d'un client au paiement final, une gestion des flux commerciaux, logistiques, financiers et documentaires
- Typologie des principaux documents d'un dossier import/export
- Le grand challenge des dossier import/export : la dématérialisation des documents et leur gestion électronique
- 2. La gestion commerciale des opérations de commerce international
 - L'analyse de la demande et l'offre commerciale : bâtir une offre commerciale pertinente à travers une proforma
 - De l'offre à la commande : l'élaboration du contrat de vente : principes juridiques, la Convention de Vienne sur la Vente Internationale des Marchandises et le modèle du contrat de vente de la Chambre de Commerce Internationale
 - Conditions générales de vente et conditions générales d'achat : comment les appliquer ?
- 3. La gestion logistique des opérations de commerce international
 - Le choix de la règle incoterms : une stratégie commerciale et financière
 - Incidences sur la documentation
 - Le choix de la solution de transport : émission, rédaction et contrôle des documents de transport
 - Comprendre les principales notions douanières et réaliser les formalités documentaires nécessaires au dédouanement des marchandises en fonction du statut des entreprises
- 4. La gestion financière des opérations de commerce international
 - Engager le paiement à travers la facture commerciale : rédaction, mentions obligatoires et suivi des paiements
 - Sécuriser le risque financier à travers le choix d'une technique de paiement : exemple du crédit documentaire
 - Assurance et garanties bancaires : comment les gérer pour éviter les dysfonctionnements

POUR ALLER PLUS LOIN...





LES REGLES INCOTERMS® 2020

REF: DS22M59712 - MAI 01/202

DATE

Le 24 mai 2022

A la CCI Meuse Haute-Marne Antenne de Chaumont 9 Rue de la Maladière 52000 CHAUMONT

PUBLIC

Responsables ou collaborateurs d'entreprises ayant engagé un développement à l'international ou prévoyant de la faire à court terme. Responsable des achats à l'international, acheteur direction ou assistant logistique.

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Christophe PONCET, expert en logistique international et douane.

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

510 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Alternance d'applications et d'apports théoriques. Interactivité recherchée, échanges, retours d'expériences. Remise d'un support pédagogique. Formation en présentiel à défaut en distanciel selon les règles sanitaires en viqueur.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises Attestation de stage remise à chaque participant

OBJECTIFS

- Comprendre les règles Incoterms®2020 pour mieux les utiliser, et choisir les bons Incoterms pour établir ses prix de vente et d'achat
- Intégrer les Incoterms®2020 dans la négociation commerciale, dans la réalisation d'un contrat de vente/d'achat à l'international
- Mesurer les implications des Incoterms®2020 sur le contrat, l'organisation du transport, les formalités douanières, l'assurance, les techniques de paiement sécurisées.

PROGRAMME

Les règles de la Chambre de Commerce Internationale demeurent indispensables et incontournables dans le cadre des ventes internationales de marchandises. Elles mettent à la disposition des acteurs du Commerce international des outils qui simplifient et facilitent la gestion des transactions sous la forme d'obligations respectives, elles permettent de mieux négocier avec son partenaire et de déterminer l'incoterms adéquat et surtout de maîtriser les risques et litiges potentiels inhérents à une vente internationale.

- 1. Présentation des règles révisées Incoterms®2020 de la Chambre de Commerce Internationale
 - Définition, comprendre l'utilité et la limite des Incoterms
 - · Approche des risques et des litiges potentiels
- Evolution de la réglementation et comparaison avec les règles 2010

2. Typologie des règles Incoterms

- Rôle stratégique et commercial des règles Incoterms
- Les différentes classifications des règles Incoterms : Groupe, Ventes au départ / Vente à l'arrivée, Multimodaux / Maritimes
- Les obligations réciproques des vendeurs et des acheteurs
- Les Incoterms ®, le contrat de vente et les contrats associés
- Les règles incoterms et la chaîne logistique : expédition, livraison, chargement, points critiques
- 3. Les règles Incoterms®2020 et la valorisation de l'opération commerciale
 - Que négocier pour déterminer le bon Incoterms ?
 - Bien distinguer les différents transferts : risques, frais et « propriété »
 - Les règles Incoterms, un outil de détermination du prix de vente
 - Les règles Incoterms et les techniques de paiement sécurisées

POUR ALLER PLUS LOIN...







FORMATION >> GESTION ADMINISTRATIVE ET REGLEMENTATION FISCALE, DOUANIERE LOGISTIQUE ET JURIDIQUE A L'INTERNATIONAL

LES OPERATIONS TRIANGULAIRES EXTRACOMMUNAUTAIRES

REF: DS22M59713 - MAJ 01/202

DATE

Le 16 juin 2022 CCI Troyes & Aube Espace Régley 1 rue Charles Baltet 10000 TROYES

PUBLIC

Dirigeants, collaborateurs des services logistique, comptable ou commercial

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Rodolphe LUCAS, consultant commerce international senior

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

510 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

La méthode pédagogique abordée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques. La formation fera une place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

L'animateur mettra en place un matériel didactique complet qui couvrira la totalité de la matière exposée. Remise d'un support de cours.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises Attestation de stage remise à

chaque participant

POUR ALLER PLUS LOIN...

OBJECTIFS

- Avoir une vision globale des échanges triangulaires hors territoire communautaire,
- Appréhender les incidences d'un point de vue contractuel, fiscal, douanier, logistique, documentaire, commercial,
- Mettre en place une procédure adaptée pour mener à bien ces opérations.

PROGRAMME

1. Introduction

- Définition des flux triangulaires extra et intra-communautaires
- Vraies et fausses opérations triangulaires
- Analyse des cas de figures des participants pour adaptation de l'exposé aux cas réels

2. Opérations triangulaires intra-communautaires et mesures de simplification

- Qualité de vendeur
- Qualité d'acheteur
- Qualité d'acheteur / revendeur
 Fausse opération triangulaire impliquant 3 participants dans 2 Etats Membres

3. Opérations triangulaires avec participation pays tiers

- Exemple de cas analysés
- Achats dans un pays tiers, importation en France et réexpédition vers un autre Etat Membre (EM)
- Vente par une entreprise française à un client dans l'UE avec exportation vers un pays tiers :
 - Exportation par vendeur français pour compte acheteur UE
 - Exportation par acheteur UE
 - Vente par une entreprise française à un client français puis exportation vers pays tiers
 - Client pays demandant au vendeur français de livrer son client dans un autre EM
 - Client pays tiers demande au vendeur français de livrer à son client en France

4. Opérations triangulaires et travail à façon dans l'UE avec 3 partenaires communautaires

- DEB Codes régimes/DEB Codes transactions
- Opérations triangulaires et Travail à façon dans l'UE avec un donneur d'ordre d'un pays tiers
- Fausses Ventes triangulaires et travail à façon dans l'UE
- Facturation de matériaux à donneur d'ouvrage établi dans un autre Etat Membre, les matériaux faisant l'objet d'un travail à façon en FR.
- Achat de marchandise à un fournisseur d'un pays tiers et livraison à un client de l'acheteur dans le même état membre.
- Importation dans un Etat Membre suivie d'une revente dans cet Etat Membre par une société établie dans un pays tiers

Opérations triangulaires et sécurisation des flux : importance du statut de C-TPAT et d'OEA pour la fluidité des flux triangulaires

6. Opérations triangulaires et douane

- Modification de l'origine des produits dans le cadre des opérations triangulaires
- Recours à un répondant fiscal (répondant, mandataire fiscal)
- Transformation sous douane, perfectionnement actif /passif







FORMATION >> STRATEGIE ET DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

DEVELOPPER SON INTELLIGENCE INTERCULTURELLE POUR REUSSIR SES NEGOCIATIONS A L'INTERNATIONAL

REF: DS22M59714 - MAI 01/2023

DATE

Le 29 juin 2022 A la CCI GRAND EST Mess des Entrepreneurs 42 rue Grande Etape 51000 CHALONS-EN-CHAMPAGNE

PUBLIC

Tout collaborateur d'entreprise étant conduit à négocier des contrats avec des partenaires étrangers

PREREQUIS

Une expérience passée ou actuelle dans un environnement international est recommandée pour participer à cette session

INTERVENANT

Daniele ILACQUA, Experte à l'international

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

510 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Analyse théorique et pratique, Etude d'un cas concret (en fonction des marchés qui seront communiqués). Remise d'un support pédagogique. Formation en présentiel à défaut en distanciel selon les règles sanitaires gouvernementales applicables.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises

Attestation de stage remise à chaque participant

OBJECTIFS

- Comprendre l'importance des différences culturelles dans la vente à l'international et savoir s'adapter aux différents styles de communication et de management.
- Savoir appréhender les différents marchés en oubliant les stéréotypes.

PROGRAMME

- 1. La culture : logique de perception de pensées et d'action d'une société Le stéréotype : portrait-robot d'une culture étrangère
- A quoi sert-il ? comment faire avec ?
- Comment les Français sont-ils perçus professionnellement ?

Réussir le premier contact

- Les introductions (avec ou sans intermédiaire, réseau, agent)
- Les codes vestimentaires
- · Les noms et les titres
- Les échanges de cartes de visite
- Les salutations l'accueil, l'hospitalité
- Les repas d'affaires les cadeaux

Les communications verbales et non verbales

- La langue de négociation le silence
- · La distance physique et le toucher
- Les gestes et la posture le contact visuel

2. Les 10 dimensions culturelles : axes de préférences comportementales et impact sur la négociation et la prise de décision

- La conception du temps
- La conception de l'espace : la proxémie
- La relation au monde : maîtrise soumission
- La logique individuelle ou collective
- L'orientation : tâche ou relation
- L'universalisme ou le particularisme
- Les langages à contexte riche ou réduit
- · La tolérance à l'incertitude ou au risque
- La distance hiérarchique et l'acceptation des inégalités
- Le pragmatisme ou l'abstraction

3. Anticiper le schéma décisionnel pour réussir vos négociations internationales

- Profil et nombre de négociateurs
- · La table de négociation : identifier le décideur
- Derrière la position, saisir les objectifs et les enjeux réels de la partie adverse
- Le déroulement de la négociation en fonction des cultures
- Les styles de persuasion
- Les techniques et tactiques de négociation en fonction des cultures

... /...

4. L'après-négociation : les contrats : quel niveau d'engagement selon les cultures ?

- Les styles d'accord implicites et explicites
- Honorer et suivre un contrat

5. Développer son intelligence interculturelle pour mieux négocier à l'international

- Savoir prendre en compte :
- Les différences linguistiques et culturelles
- Les différences de niveau d'organisation
- Les différences de loyauté et d'appartenance
- Les enjeux politique
- Les différences idéologiques, religieuses
- Les différences de législation Être sur le terrain de l'autre- territorialité
- Clé de la négociation internationale
- Préparer avec la plus grande rigueur sa négociation afin de pouvoir bâtir une stratégie efficace tout au cours de la négociation

POUR ALLER PLUS LOIN...







FORMATION >> GESTION ADMINISTRATIVE ET REGLEMENTATION FISCALE, DOUANIERE LOGISTIQUE ET JURIDIQUE A L'INTERNATIONAL

MAITRISER LES MECANISMES DE LA TVA A L'INTERNATIONAL

REF: DS22M59715 - MAJ 01/2022

DATE

Le 13 septembre 2022 à la CCI TROYES & AUBE Espace Régley 1 bld Charles Baltet 10000 TROYES

PUBLIC

Collaborateurs des départements comptables et financiers, commerciaux, acheteurs

PREREQUIS

Avoir une connaissance des procédures douanières. Connaître les fondamentaux en matière de TVA

INTERVENANT

Rodolphe LUCAS, consultant commerce international senior

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

510 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Alternance d'applications et d'apports théoriques. Interactivité recherchée, échanges, retours d'expériences. Remise d'un support pédagogique. Formation en présentiel à défaut en distanciel selon les règles sanitaires gouvernementales applicables.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises Attestation de stage remise à chaque participant

POUR ALLER PLUS LOIN...

OBJECTIF

 Sécuriser et optimiser les flux intra et extra-communautaires au regard de la TVA domestique, douanière et communautaire (Echanges de biens et de Services)

PROGRAMME

- 1. Maîtrise de la TVA douanière (Export et Import)
 - Les différentes catégories de TVA et règles de territorialités
 - TVA Domestique, TVA douanière, TVA communautaire
 - Plan d'action sur la TVA Proposition de réforme 4 10 2017
 - Notions d'assujetti, de redevable, d'assujetti partiel, redevable partiel
 - Notion future « d'assujetti certifié »
 - 1 Règles de territorialité : échanges de marchandises
 - 2 Documents de déclaration : DAU et CA3
 - 3 Exigibilité et Fait Générateur
 - 4 Assiette des droits de douane et de la TVA douanière
 - 5 Mentions obligation sur les factures
 - 6 Régimes d'optimisation fiscale : suspension TVA (A12, 42)

2. Maîtrise de la TVA communautaire (Echanges de Biens): Livraisons / Acquisitions

- Maîtrise des flux intra-communautaires et des opérations « simples » : ventes B2C et vente B2
- Maîtrise des flux intra-communautaires et des opérations « complexes : ventes en consignation, transfert de stock : installation et montage, bien d'occasion, transfert de de biens, ventes triangulaires et évolution :
 - Future directive : application entre 2020 et 2022
 - Quick fix: pour justifier vente HT dans l'UE
 - Vente avec TVA du pays de l'acheteur
 - Plus de DEB
 - Statut d'assujetti certifié pour les OEA

3. Maîtrise de la TVA communautaire (Prestation de Services) : D2008/08 Territorialité de la TVA sur les services dans l'UE

- Nouveau dispositif depuis le 1^{er} janvier 2021 : règle générale
- Territorialité TVA pour les prestations particulières
- Notions de siège, d'établissement stable, de domicile, de résidence
- TVA sur les transports







TRAVAILLER EFFICACEMENT AVEC L'ALLEMAGNE

FORMATION >> STRATEGIE ET DEVELOPPEMENT

REF: DS22M59716 - MAJ 01/202

DATE

Le 20 septembre 2022

A la CCI Ardennes 18 A Avenue Corneau 08800 CHARLEVILLE MEZIERES

PUBLIC

Cadres supérieurs, dirigeants et gérants de PME/ETI, Directeurs export et Directeurs Commercial d'FTI

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Karine RAMET Expert en stratégie commerciale à l'international

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

510 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Formation rythmée de recommandations et conseils immédiatement applicables. Exposés agrémentés de nombreux tours de tables et de discussions. Etude des cas individuels. Remise d'un support pédagogique. Formation en présentiel à défaut en distanciel selon les règles sanitaires gouvernementales applicables.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises

Attestation de stage remise à chaque participant

OBJECTIFS

- Comprendre l'influence culturelle sur les comportements, les mobiles économiques, les motivations d'achat. Maîtriser la prospection téléphonique et arriver aux décideurs utiles.
- Adapter son style de négociation, fidéliser ses clients.
- Comment éviter que les conflits n'évoluent pas vers des blocages et une obstruction systématique, résoudre un conflit.

PROGRAMME

- Approche stratégique des marchés internationaux, des marchés germaniques en particulier
 - · L'objectif
 - Le temps
 - · Les moyens

Approche stratégique et commerciale

- Analyse marché
- Analyse du potentiel de l'entreprise
- Définition de l'offre
- Choix de l'approche stratégique possible
- 2. Compréhension avant action : « cultures nationales » et « cultures d'entreprise »
 - Incidence des DES : Déterminants Socio Economiques
 - La stratégie
 - · Le management
 - L'idéologie économique : comparaison franco-allemande
 - L'ouverture internationale de l'Allemagne ou « l'internalisation obligée »
- 3. Prospection commerciale Négociation, gestion de la relation client sur les marchés industriels
 - Formation initiale et logique intellectuelle
 - · La « formation pour adultes »
 - Evolution hiérarchique : promotion interne ou externe
 - Analyse de la vocation et motivation des commerciaux
 - Définition d'un plan de campagne
 - Les techniques de prospection
 - Identification des cibles
 - Définition d'argumentaires par catégorie de clients
- Outils commerciaux
- Promotion
- Participation à des foires & salons
- Moyens d'approches des cibles
- Préparation des rendez-vous
- · Gestion et planification des rendez-vous
- Stratégie de négociation / Tactiques de négociation
- Les 4 C
- Entrée en contact
- Etude des besoins et motivations
- · Phase d'argumentation

... / ...

- La conclusion
- Construire des propositions efficaces
- Le contrat
- Condition de vente (AGB)
- Optimisation de la relation clients
- Organisation de rencontres professionnelles
- Communication relationnelle / lobby
- Networking intra
 - au plan des opérateurs
 - au plan de la hiérarchie

4. La gestion de projet à l'international

- Définition du projet
- · Phase d'analyse
- Réalisation du projet
- Contrôle
- · Clôture du projet

5. Gestion des conflits

- Repérer et régler les situations conflictuelles et les dysfonctionnements
- Comment faire passer une doléance
- Comment dédramatiser un conflit
- Mode de résolution d'un litige
- Le recours politique
- · Le recours juridique

POUR ALLER PLUS LOIN...







FORMATION >> STRATEGIE ET DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

REPONDRE AUX APPELS D'OFFRES INTERNATIONAUX (2 JOURS)

REF: DS22M59717 - MAJ 01/2022

DATE

Les 17 et 18 octobre 2022 Formation à distance

PUBLIC

Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises répondant ou prévoyant de répondre à des appels d'offres internationaux

PREREQUIS

Expérience en développement commercial à l'international. Maîtrise des fondamentaux des techniques en sécurisation des paiements et de l'exécution des marchés

INTERVENANT

Pierre LEMAITRE, Expert en stratégie commerciale à l'international

DUREE

2 jours (14 heures)

TARIF

1 020 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Déroulé d'un cas d'appel d'offre (banque de développement ou banque mondiale) : fil rouge pendant l'intervention. Remise d'un support pédagogique.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises Attestation de stage remise à chaque participant

OBJECTIFS

- Maîtriser une méthodologie de réponse à un appel d'offre international
- Analyser les appels d'offres internationaux, évaluer et couvrir les risques inhérents à ce type de transaction.
- Considérer le financement et les cautions de marchés à mettre en place
- Mettre au point la soumission et bâtir une offre compétitive

PROGRAMME

1. Introduction : Recourir à l'appel d'offre international – Mécanismes et enjeux

- Un mode d'attribution de marché de plus en plus utilisé
- Spécificités et déroulement-type d'un appel d'offre international
- La réglementation : le code des marchés publics français, la réglementation européenne, les accords de l'OMC, les règles des organismes de financement internationaux.
 - Détecter et sélectionner les AOI

2. Détecter les projets : biens produits en séries, biens spécifiques

- Exploiter les sources d'information et de financement
- Anticiper les besoins
- Se pré-qualifier aux appels d'offres : agréments (short list)
- Trouver des partenaires et constituer des « consortiums » ou groupements

3. Répondre à un appel d'offre international

- Décider de répondre à un appel d'offre : attraits et risques
- Expertiser les risques financiers : non-paiement, appel de garantie abusif, risque de change
- Mettre en place les financements, prendre en compte les nouveaux types de financement
- Répartir le travail en interne, créer le plan de travail, proposer un protocole aux différents partenaires
- Maîtriser le coût et le prix d'offre
- Rédiger la proposition : dispositions techniques, commerciales, financières, juridiques
- Remettre les « plis » : procédure, méthode de comparaison et de choix de l'acheteur

4. Négocier et exécuter l'accord final

- Rédiger et négocier de façon minutieuse le contrat final
- Anticiper l'entrée en vigueur du contrat et les différentes phases de l'exécution du contrat (rétroplanning et management de projet)
- Contrôler la bonne exécution du contrat et le respect des obligations des deux parties
- Faire le bilan économique

POUR ALLER PLUS LOIN...







FORMATION >> GESTION ADMINISTRATIVE ET REGLEMENTATION FISCALE, DOUANIERE LOGISTIQUE ET JURIDIQUE A L'INTERNATIONAL

CHOISIR SES MODES DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL FORMATION A DISTANCE

REF: DS22M59718 - MAI 01/2022

DATE

Le 19 octobre 2022 Formation à distance

PUBLIC

Commerciaux, Chefs de projets, ADV, Responsables comptables

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Ange CUBEDDU, expert en techniques du commerce international

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

510 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Alternance d'applications et d'apports théoriques. Interactivité recherchée, échanges, retours d'expériences. Remise d'un support pédagogique. Formation en distanciel.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises Attestation de stage remise à chaque participant

OBJECTIFS

- Se familiariser / approfondir la remise documentaire
- Maîtriser la gestion opérationnelle d'un crédit documentaire
- Connaître le mécanisme général, les risques et les dysfonctionnements possibles de cette technique de paiement
- S'initier aux L/C standby ainsi qu'aux crédits documentaires spéciaux (L/C transférables ...)
- Se familiariser avec les documents de transport et en particulier le B/L
- Savoir rédiger les documents afin d'éviter les réserves des banques
- Connaître les particularités credoc sur certains pays

PROGRAMME

1. La remise documentaire

- La problématique du paiement à l'international
- Mécanisme
- · Avantages et inconvénients
- · Précautions à prendre

2. Le crédit documentaire

- Mécanisme général
- Les acteurs, le rôle des différentes banques
- La notion de confirmation, les différentes formes de réalisation
- Les dates butoirs
- Le contenu de la L/C et les documents requis
- Les nouvelles ouvertures SWIFT MT 700
- Les règles applicables : RUU 600 et PBIS 745
- Précautions à prendre par le vendeur lors de la négociation du contrat
- Les risques de la procédure
- Exemples de L/Cs (études de cas)

3. Crédit documentaires spéciaux

- Le crédit-documentaire transférable
- Le back-to-back
- Etude de cas

4. La L/C standby

- Les 2 types de standby (standby commerciale, standby d'indemnisation)
- Mécanisme général
- · Avantages et inconvénients
- Comparatif entre credoc et L/C standby

5. Particularités pays

• Zoom sur quelques pays : Maroc, Tunisie, Algérie

6. Le « checking » des documents avant présentation à la banque

.../...

7. Les documents de transport

- Les différents types de documents de transport (B/L, LTA, ...)
- Les réserves du transporteur notion de B/L «clean»
- Points clés à vérifier pour le B/L dans le cadre de la L/C
- Analyse de B/Ls

8. Les autres documents

- Le document d'assurance
- La facture commerciale
- Le certificat d'origine
- Les autres documents

9. Comment faire en cas d'irrégularités ?

- Les principales irrégularités rencontrées
- La position des banques (banque désignée, banque émettrice)
- Les différentes options du vendeur

POUR ALLER PLUS LOIN...







FORMATION >> GESTION ADMINISTRATIVE ET REGLEMENTATION FISCALE, DOUANIERE, LOGISTIQUE ET JURIDIQUE A L'INTERNATIONAL

CONTRAT COMMERCIAL & CGV EXPORT, SECURISER SES OPERATIONS A L'INTERNATIONAL

REF: DS22M59719 - MAI 01/2022

DATE

Le 25 octobre 2022 à la CCI TROYES & AUBE Espace Régley 1 bld Charles Baltet 10000 TROYES

PUBLIC

Juriste d'entreprise, dirigeants et /ou toute personne appelée à rédiger des contrats pour l'export

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Didier LOISEAU

Avocat spécialisé en affaires internationales

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

510 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIOUES

Alternance d'applications et d'apports théoriques

Participation des stagiaires en mettant à profit leurs expériences vécues dans le domaine ciblé. Apport d'outils méthodologiques. Remise d'un support pédagogique. Formation en présentiel à défaut en distanciel selon les règles sanitaires gouvernementales applicables.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises

Attestation de stage remise à chaque participant

POUR ALLER PLUS LOIN...

OBJECTIFS

- Connaître le cadre juridique des contrats internationaux et maîtriser le contenu des clauses.
- Savoir rédiger les contrats pour réduire les risques juridiques
- · Technique de rédaction des contrats en anglais

PROGRAMME

- 1. Spécificités des contrats de vente à l'international
 - · Approche juridique
 - Les avant-contrats
 - Documents établis lors des négociations
 - Lettre d'intention
 - Droits et obligations issus de la période précontractuelle
 - Les bases et sources juridiques des contrats de vente
 - Limites au principe de l'autonomie de la volonté des parties
 - Normes impératives et supplétives
 - Droit interne Convention internationales
 - Règles et Usances Uniformes et Conditions professionnelles.
 - Les clauses des contrats de vente
 - La notion de contrat principal et de contrat(s) réduit(s) en commerce international
 - La formation du contrat dans les différents systèmes juridiques
 - Les clauses préliminaires, les clauses commerciales,
 - Les clauses logistiques, les clauses financières
 - Les clauses juridiques

2. Conditions Générales de Vente Export

- L'importance des Conditions Générales de Vente
 - Les comportements qui engagent une société :
 - Offre et Acceptation
 - Les obligations respectives du vendeur et de l'acheteur
 - L'opposition fondamentale entre obligation de moyens et de résultat
 - Notion de vente, transfert de propriété, des frais et des risques dans les principaux systèmes législatifs
 - Quels documents commerciaux doivent accompagner les CGV Export ?
- Mise en place des éléments essentiels des CGV Export
 - Clauses juridiques : entrée en vigueur et durée, droit et langue applicable
 - Règlement des litiges, clause compromissoire (arbitrage), clause exonératoire de responsabilité
 - Propriété intellectuelle et industrielle,
 - Clauses pénales, clauses résolutoires, clause de réserve de propriété
 - Clauses financières : mise en place des clauses de prix et de paiement
 - Relations de l'agent avec les clients quant au paiement
 - Clauses commerciales : mise en place d'une politique commerciale, livraison, Incoterms, conformité et garantie des vices cachés
 - Les moyens d'actions d'une société en cas de non-respect par son partenaire de ses obligations
- 3. Cas pratique: analyse d'un modèle de CGV Export et d'une comparaison entre CGV et CGA

4







FORMATION >> STRATEGIE ET DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

MIEUX CIBLER ET SURVEILLER SES MARCHES EXPORT

REF: DS22M59720 - MAJ 01/2022

DATE

Le 22 novembre 2022 A la CCI Troyes & Aube Espace Regley 1, Bld Charles Baltet

1, Bid Charles Bai 10000 TROYES

PUBLIC

Directeurs export, responsables de zone export, cadres export, responsables marketing, responsables produits, conseils aux entreprises

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Isabelle DREUILHE,

Experte en négociation commerciale à l'international

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

510 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de mise en situation à travers l'étude de documents d'entreprise. Echanges entre les participants. Remise d'un support pédagogique. Formation en présentiel à défaut en distanciel selon les règles sanitaires gouvernementales applicables.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises

Attestation de stage remise à chaque participant

POUR ALLER PLUS LOIN...

OBJECTIFS

- Professionnaliser les équipes marketing et commerciales,
- Veiller sur les marchés cibles, cibler et analyser les potentiels et qualifier les opportunités,
- Etudier et analyser pour faciliter la prospection commerciale à l'international.

PROGRAMME

I. Les clés pour identifier et connaître ses marchés cibles à l'international

- La faisabilité d'un projet Export
- Diagnostic des forces et faiblesses
- La stratégie de développement
- Connaître les marchés cibles
 - Réaliser les études de marché spécifiques au produit / service
- Le fonctionnement des marchés visés (prix, concurrence, distribution, demande)
- Les prix sur les marchés export cibles
- La réglementation du pays
- Les formalités douanières à l'entrée dans les pays clients
- Le ciblage des marchés
- Le positionnement concurrentiel
- Les priorités de développement
- L'adaptation des produits/services aux pays cibles

2. La veille et l'intelligence économique à l'international

- Le cycle de veille
- La recherche d'information blanche ou grise
- La surveillance de sources
- Définir un besoin de veille : identifier le problème décisionnel
- Le plan de recherche d'informations
- L'analyse des données
- Organiser la diffusion de l'information
- Pratiquer une veille active sur les marchés export
- Information stratégique
- Technique d'influence
- La veille stratégique permet de s'informer pour décider et agir
- Le management stratégique de l'information
- Anticiper et s'adapter aux évolutions de l'environnement
- Déceler les signaux annonciateurs de menaces et d'opportunités

• Les différents types de veille :

- Veille technologique
- Veille concurrentielle
- Veille commerciale
- Veille produit
- Veille juridique et règlementaire
- Veille géopolitique
- S'outiller pour surveiller son environnement
- Veille documentaire
- Veille Salons pros
- Veille sur Internet : les bons sites
- Mettre en place la(les) veilles dans l'organisation
 - La veille et l'innovation
- La veille et la gestion des risques
- Déceler les menaces avant les concurrents
- Les nouveaux outils automatisés, l'analyse et la communication de la veille







FORMATION >> GESTION ADMINISTRATIVE ET REGLEMENTATION FISCALE, DOUANIERE LOGISTIQUE ET JURIDIQUE A L'INTERNATIONAL

COMPRENDRE LA REGLEMENTATION & LES PROCEDURES DOUANIERES IMPORT/EXPORT

REF: DS22M59721 - MAJ 01/2023

DATE

Le 5 décembre 2022 A la CCI TROYES & AUBE Espace Régley 1 Bld Charles Baltet 10000 TROYES

PUBLIC

Responsables ou collaborateurs d'un service transport, logistique, export, douane d'une entreprise industrielle ou commerciale. Chefs d'entreprises, resp. commercial, responsables ou collaborateurs de l'administration des ventes ou de service achat, juriste.

PREREQUIS

Connaître les fondamentaux de l'international

INTERVENANT

Rodolphe LUCAS, expert en logistique internationale et douane.

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

510 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Alternance d'applications et d'apports théoriques. Interactivité, échanges, retours d'expériences. Remise d'un support pédagogique. Formation en présentiel à défaut en distanciel selon les règles sanitaires en vigueur.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises

Attestation de stage remise à chaque participant

OBJECTIF

 Maîtriser les aspects douaniers, déclaratifs (statistiques) et fiscaux, pour optimiser sa trésorerie et éviter les contentieux.

PROGRAMME

Réglementation douanières : obligations et justifications liées aux importations et exportations :

1. La marchandise

Les 3 notions essentielles pour déterminer le traitement douanier à réserver à une marchandise importée dans la Communauté européenne ou exportée vers les pays tiers :

- Espèce
- Origine
- Valeur

2. Les procédures de dédouanement

La douane avec le Code des Douanes modernisé (jusqu'au 01/05/2016) et le code de l'Union propose aux entreprises des procédures pour réduire les coûts et les délais

- Les procédures générales ou de droit commun
- Les procédures simplifiées et accélérées
- Dédouanement de droit commun et à domicile

3. Réglementation douanière - régimes douaniers

- Régimes définitifs
- Le transit (Nouveau Système de Transit Informatisé, NSTI)
- Les régimes économiques

4. Le paiement des droits et taxes

Comment calculer le montant des droits de douane à l'importation ?

- Valeur en douane au titre des droits de douanes
- Valeur en douane au titre de la TVA

5. E-dédouanement : les outils mis à disposition par la douane

- Présentation de l'environnement PRODOUANE
- Les différentes applications : DELTA, RITA, GAMMA
- · Site inernet des douanes
- Simulation internet des douanes

6. Imports et exports avec présentation des documents

- Document Administratif Unique (DAU): fonction et utilisation, EXA, IMA, T1, DAE
- Justificatifs d'origine : EUR 1, EUR-MED, ATR ...
- Attestation d'achat en franchise : Al2
- Détail de valeur : DV1
- Dématérialisation des documents douaniers

POUR ALLER PLUS LOIN...







FORMATION >> STRATEGIE ET DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

TRAVAILLER EFFICACEMENT AVEC L'AFRIQUE

FORMATION A DISTANCE

REF: DS22M59722 - MAI 01/2022

DATE

Le 6 décembre 2022

Formation à distance

PUBLIC

Dirigeants, responsables ou commerciaux amenés à travailler avec des cadres et décisionnaires africains ou ayant engagé depuis peu un développement en Afrique

PREREQUIS

Maîtrise des fondamentaux de l'international

INTERVENANT

Patrice PASSY, Coach Consultant Afrique

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

510 € Net/personne Nombre de places : 10

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIOUES

Démarche fondée sur une contribution active des participants, interventions ponctuées de cas concrets qui permettent réflexions et échanges entre participants et praticien. Remise d'un support pédagogique. Formation en distanciel

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises Attestation de stage remise à chaque participant

POUR ALLER PLUS LOIN...

CCI International Grand Est propose un accompagnement personnalisé de votre projet de développement à l'international au travers d'un conseil individualisé ou par le biais d'autres formations (inter- ou intra-entreprise) qui vous permettront d'améliorer vos performances à l'international

OBJECTIF

- Apporter les clés de la culture managériale africaine afin d'adopter une stratégie permettant la conduite d'affaires en Afrique.
- Acquérir des connaissances tant sur le contexte que les réalités contemporaines africaines, décoder les codes, valeurs et processus des africains
- Réussir des affaires en Afrique en considérant le contexte culturel et économique
- Mesurer les stratégies possibles et les clés de leurs succès

PROGRAMME

1. Les essentiels de la culture africaine commune et les variables entre les communautés

- Décoder les codes / intégrer les valeurs communes :
 - Cultures communes
 - Spécificités locales
 - L'inter- connaissance entre les communautés
 - Evolutions culturelles

2. L'individu et l'entreprise

- Dilution de l'individu dans le groupe
- Prédominance du groupe sur l'individu
- Distance hiérarchique, gestion de l'image pour ne pas choquer

3. Regard croisé France - Afrique

- Les différents modèles actuellement à l'œuvre
- Modèle régiocentrique
- Modèle polycentrique
- Cuture africaines et communication commerciale
- La dimension culturelle dans la négociation

4. Optimisation des affaires en Afrique

- Ouvrir la communication
- La communication non verbale
- Personnaliser une relation

5. Adapter ses méthodes de travail à l'Afrique

- Acquérir la confiance et le respect de son interlocuteur
- Faire circuler une information
- Etablir des règles communes, le contrôle de son équipe
- Anticiper pour mieux éviter les pièges

6. Réussir ses négociations avec des africains

- Détecter la bonne personne sans court-circuiter l'intermédiaire
- La notion relative du temps / marchandage
- Processus de décision
- Valeur d'un accord oral / écrit
- Assurer un suivi dans les relations

7. Aller plus loin

- Le protocole
- Les codes sociaux, cartes de visite, tenue, cadeaux
- Sujets délicats : histoire, politique, religion
- Maîtrise de soi



Nom et qualité du signataire



| Siret . | Raison sociale : | | | | | |
|---|---|-----------------------|-----------------------|--|--|--|
| | Adresse de facturation: | | | | | |
| | postal : Ville : | | | | | |
| | référence de commande d'achat (A défaut d'indication, vo | ous ne pourrez pas | contester la facture) | | | |
| | <u>sable Formation</u> : Prénom : | | | | | |
| | : Tel : | | | | | |
| | r <u>e</u> (1 bulletin par stagiaire) | | | | | |
| Nom : | | | | | | |
| Fonction: Email: | | | | | | |
| CHOIX | LIBELLES | LIEUX | DATES | | | |
| | La nouvelle DEB 2022 et l'impact sur la TVA | Distanciel | 2 Mars 2022 | | | |
| | Comment bien définir son prix export | Châlons | 4 Mars 2022 | | | |
| | Maîtriser les fondamentaux pour réussir son projet export (2 jours) | Troyes | 7 & 8 Avril 2022 | | | |
| | Réussir à vendre en ligne à l'international | Distanciel | 17 Mai 2022 | | | |
| | Gérer efficacement un dossier import-export | Châlons | 19 Mai 2022 | | | |
| | Les nouvelles règles Incoterms 2020 | Chaumont | 24 Mai 2022 | | | |
| | Les opérations triangulaires extracommunautaires | Troyes | 16 Juin 2022 | | | |
| | Développer son intelligence interculturelle pour réussir ses négociations à l'international | Châlons | 29 Juin 2022 | | | |
| | Maîtriser les mécanismes de la TVA à l'international | Troyes | 13 Septembre 2022 | | | |
| | Travailler efficacement avec l'Allemagne | Charleville | 20 Septembre 2022 | | | |
| | Répondre aux appels d'offres internationaux (2 jours) | Distanciel | 17 et 18 Octobre 2022 | | | |
| | Choisir ses modes de paiement à l'international | Distanciel | 19 Octobre 2022 | | | |
| | Contrat commercial & CGV Export , sécuriser ses opérations à l'international | Troyes | 25 Octobre 2022 | | | |
| | Mieux cibler et surveiller ses marchés export | Troyes | 22 Novembre 2022 | | | |
| | Comprendre la réglementation et les procédures douanières import/export | Troyes | 5 Décembre 2022 | | | |
| | Travailler efficacement avec l'Afrique | Distanciel | 6 Décembre 2022 | | | |
| Adresse de facturation / Règlement des frais : Les droits d'inscription par personne s'élèvent à 510 € 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 (<u>l.leary@grandest.cci.fr</u>) avant la formation. A défaut, l'entreprise sera directement facturée. | | | | | | |
| • Le sta | giaire déjeunera sur place : □ Oui □ Non Les frais de repas s'élèvent à 28 € HT et s | eront facturés direct | ement à l'entreprise. | | | |
| Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap ie souhaite être contacté(e) pour toute information complémentaire. Le signataire atteste qu'en cas de prérequis pour une formation, le stagiaire remplit les conditions indiquées sur le programme. La formation souhaitée est hors catalogue, je souhaite être contacté(e) pour une formation sur mesure. Toute inscription acceptée donnera lieu à l'établissement d'une convention cadre annuelle fixant les conditions particulières et générales de la prestation de formation et d'un avenant par formation, sous forme d'une annexe pédagogique. Je reconnais avois pris connaissance des Conditions Générales et Particulières | | | | | | |
| | figurant au verso et déclare les accepter. | | | | | |
| ruit ü : | ait à :Pour l'entreprise Le :Le : Pour la CCI Grand Est | | | | | |

MAJ/ 01/2022

Didier Hoffmann, directeur international



CCI INTERNATIONAL GRAND EST

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

1. OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Les dispositions qui suivent sont constitutives des conditions générales de vente (C.G.V.) des prestations commercialisées par la CCI GRAND EST dans le cadre des activités déployées par CCI International GRAND EST avec, le cas échéaní, l'appui du réseau d'Enterprise Europe Network. Des conditions ou l'eseau d'ellerprise Europe Nework. Des conditions particulières pourront, le cas échéant, déroger aux présentes conditions générales de vente ou les compléter par des clauses spécifiques contenues dans la proposition commerciale. Toute condition contraire opposée par le Client sera donc, à défaut d'acceptation expresse, inopposable à la CCI GRAND EST, quel que soit le moment où elle aura pu être

portée à sa connaissance. Les conditions générales d'achat du Client sont inapplicables. Le fait que la CCI GRAND EST ne se prévale pas à un moment donné de l'une quelconque des présentes conditions générales de vente, ne peut être interprété comme valant renonciation à se prévaloir ultérieurement de l'une quelconque desdites conditions.

Toute commande de prestations commercialisées par la CCI GRAND EST suivie du règlement par le Client d'une avance sur participation ou au comptant, entraîne et implique l'adhésion entière et sans réserve de ce dernier aux présentes conditions générales de vente.

Dans la prestation d'Enterprise Europe Network et de CCI International GRAND EST ne sont pas inclus sauf mention spécifique dans le bulletin d'acceptation : les transports à l'intérieur du pays où se déroule la mission, les frais de restauration non prévus au programme, la participation d'une 2ème personne pour la même entreprise, les frais éventuels d'acheminement de documentation et /ou d'échantillons, le dédouanement de ces derniers et les frais d'excédent de poids, l'assistance d'un interprète, les dépenses personnelles, les frais de visas.

2. MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DE RÈGLEMENT

2.1. Proposition commerciale

Une proposition commerciale à laquelle sera joint un bulletin d'acceptation ou un devis sera adressé à l'entreprise concernée. Cette offre mentionnera les conditions d'exécution et les conditions financières retenues.

2.2. Acceptation de l'offre proposée et inscription

Les entreprises confirmeront leur participation en retournant, avant la date de clôture des inscriptions, à la CCI GRAND EST

- · Le bulletin d'acceptation dûment complété et signé par une personne habilitée au sein de l'entreprise,

 • Un acompte de 50% du montant total TTC de la facture à la

Le bulletin d'acceptation matérialise l'engagement de l'entreprise et l'acceptation des Conditions Vente. A réception du bulletin d'acceptation, la CCI GRAND EST retournera à l'entreprise une facture acquittée correspondant à l'acompte reçu.

Le solde est exigible 15 jours avant le début de la mission ou

de la fourniture programmée des prestations.

<u>Cas particulier:</u> Pour les prestations concernant l'offre de préparation, comprenant par exemple les ateliers techniques, les rencontres expert, l'éclairage réglementaire, les diagnostics export, les fichiers: le prix de la prestation est payable à la commande, sauf stipulation expresse de la part de la CCI GRAND EST.

2.3. Engagements des parties

Les conditions financières et techniques de la prestation n'engagent la CCI GRAND EST que si le bulletin d'acceptation et l'acompte sont retournés avant le délai précisé sur le bulletin d'acceptation.

La réception des pièces indiquées en 2.2 constitue la condition impérative du démarrage de la prestation par la CCI GRAND

Le Client s'engage à bénéficier de la (ou des) prestation(s) choisie(s) et validée(s) au préalable avec les services de la CCI GRAND EST et à suivre le programme tel qu'il est proposé dans l'offre.

2.4. Subventions éventuelles

La confirmation par la CCI GRAND EST du bon de commande rend exigible l'intégralité des sommes dues. Le droit aux subventions étant soumis à des conditions d'éligibilité, il appartient à l'entreprise de vérifier son éligibilité auprès de la Région Grand-Est

2.5. Facturation complémentaire

Si des prestations complémentaires par rapport à la teneur de la proposition commerciale sont rendues au Client, la CCI GRAND EST émettra une facture spécifique mentionnant le prix de la prestation concernée dans le mois qui suit le retour du déplacement. Elle devra être réglée sous 30 jours fin de mois.

3. PÉNALITÉS EN CAS DE NON-PAIEMENT

Le non-paiement à leur échéance des factures émises entraînera, après une mise en demeure préalable

adressée par lettre recommandée restée sans effet

- L'application de pénalités d'un montant égal à trois fois le taux d'intérêt légal (Art. L.441-6 du Code de Commerce),
 L'application d'une indemnité forfaitaire pour frais de
- recouvrement d'un montant de 40 €,
- L'exigibilité immédiate de la somme restant due à la CCI

4. CONDITIONS D'ANNULATION DE LA PRESTATION

4.1 Du fait de la CCI GRAND EST

Postérieurement à la diffusion de la proposition commerciale et quelles qu'en soient les causes, la CCI GRAND EST se réserve le droit d'annuler ou de reporter la prestation ; Une information écrite sera adressée aux Clients et leur acompte remboursé, l'exclusion de toute indemnité supplémentaire.

4.2.Du fait du Client

En cas d'annulation du fait du Client, la CCI GRAND EST sera en droit de conserver l'acompte et de facturer les prestations résiduelles à hauteur des dépenses réelles qu'elle aura déià

4.3 Force majeure

Les cas de force majeure, notamment les grèves, guerres, boycott de produits français, etc., ou tout autre événement imprévisible, irrésistible et insurmontable, indépendant de la volonté de la CCI GRAND EST et entravant les prestations en constituant un obstacle définitif à l'exécution de ses fournitures et prestations, suspendent de plein droit les obligations de la CCI GRAND EST et la dégagent de toute responsabilité ou dommage pouvant en résulter. Sont assimilées à un cas de force majeure les mesures prises par une autorité instituée dans le cadre de la lutte contre une crise sanitaire de type COVID19 empêchant la fourniture de la prestation.

Dans ce cas, le Client a la faculté de résilier sa participation en adressant à la CCI GRAND EST une lettre recommandée avec AR et la CCI GRAND EST lui remboursera les sommes versées, à l'exception des frais d'organisation qu'elle aura engagés, ou délivrera, au choix du Client, un avoir du même montant.

5.INFORMATION ETCONFIDENTIALITÉ 5.1Le Client s'engage à transmettre à la CCI GRAND EST toutes les informations nécessaires à la bonne réalisation de la prestation. Le Client s'engage à honorer les rendez-vous, à réaliser les démarches et travaux lui incombant dans le cadre du projet et à informer régulièrement la CCI GRAND EST de son évolution. Le Client précisera si ces données revêtent un caractère confidentiel ou si elles peuvent être exploitées par la CCI GRAND EST en vue d'enrichir ses programmes d'action ou ses prestations.

5.2 La CCI GRAND EST s'engage à prendre les mesures nécessaires, notamment vis-à-vis de son personnel, pour que soient maintenus confidentiels les informations et documents de toute nature, relatifs au Client, qui lui sont communiqués pour ou à l'occasion de la réalisation de la prestation. De la même manière, elle s'oblige à traiter comme strictement confidentiels les résultats de la prestation, sauf autorisation spéciale et écrite du Client.

5.3 La CCI GRAND EST pourra mentionner le nom du Client dans ses références institutionnelles (notamment avec le Conseil Régional ou l'Etat) et commerciales.

le Client de California de l'autoria de Constantia de California de l'autoria de l' transmises par la CCI GRAND EST, celle-ci n'ayant qu'une obligation de moyens. La CCI GRAND EST dispose d'une assurance responsabilité

civile en sa qualité de prestataire. Toutefois, la CCI GRAND EST n'assume aucune responsabilité en ce qui concerne les risques, dommages encourus et accidents de toute nature pouvant survenir à l'occasion d'une mission ou d'un salon. Le Client est par conséquent invité à souscrire à ses frais toutes assurances rendues nécessaires. Le Client devra notamment être titulaire d'une police d'assurance le garantissant pour les dommages qu'il encourt et ceux causés aux tiers dont il serait reconnu responsable. Plus spécialement, les Clients et leurs assureurs renoncent à tous recours contre la CCI GRAND

7.PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

La CCI GRAND EST demeure seule propriétaire des droits portant sur la propriété intellectuelle intégrés dans ses prestations, de son savoir-faire et du contenu des rapports

rédigés par ses services ou ses partenaires. 8.INFORMATIQUE ETLIBERTÉS

Les données collectées recueillies font l'objet d'un traitement informatique destiné à la base de gestion de la relation client. Les destinataires des données sont les services de la CCI GRAND EST, de Business France et de leurs entités rattachées (pour certaines situées hors Union Européenne), aux membres du dispositif français d'appui à l'internationalisation de l'économie française et leurs soustraitants techniques, à CCI France en sa qualité de tête de réseau et aux services d'État au titre de l'évaluation des prestations fournies. Conformément au règlement européen du 27 avril 2016 sur la protection des données des personnes physiques et la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978 modifiée, le Client dispose des droits d'accès, de rectification, d'opposition pour justes motifs et de limitation des données le concernant. Il peut exercer ces droits sur simple demande à l'adresse suivante : dpo@grandest.cci.fr ou par courrier postal : DPD, CCI Grand Est 10 rue Claude Gelée BP41071 88051 Epinal cedex 9. Le responsable du traitement est le Président de la CCI GRAND EST. Base juridique du traitement : mission de service public de la CCI (art. L710-1, 3° du code de commerce). Autorité auprès de laquelle le Client peut introduire une réclamation : CNIL www.cnil.fr, 3 place de Fontenoy TSA 80715 75334 Paris cedex 07.

Les présentes conditions générales de vente sont soumises au seul droit français. Les Parties rechercheront une solution amiable à tout différend pouvant survenir entre elles, et de préférence par la voie de la médiation. A défaut de règlement amiable, tout litige ou toute contestation se rapportant à l'application, l'interprétation ou l'exécution des présentes conditions générales de vente sera porté devant les juridictions françaises territorialement compétentes par rapport au siège de

CONDITIONS PARTICULERES DE **VENTE RELATIVE A LA FORMATION**

1.OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Les présentes conditions particulières de vente (C.P.V.) s'appliquent exclusivement aux prestations commercialisées par CCI International GRAND EST dans le domaine de la formation. Les dispositions qui suivent dérogent ce faisant aux conditions générales de vente (C.G.V.) de CCI International GRAND EST. Les présentes C.P.V. sont prises notamment en application de l'article L6353-1 du code du travail relatif à la formation professionnelle.

2. MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DE RÈGLEMENT

2.1 Catalogue des formations Les formations sont dispensées sur la base des offres figurant au catalogue de CCI International GRAND EST, aux prix y figurant. Toute formation spécifique demandée par le Client ne

figurant pas au catalogue fera l'objet d'un devis préalable.

2.2. Consistance des prix

Les prix comprennent la fourniture de la prestation de formation ainsi que la documentation nécessaire à son bon déroulement.

2.3. Facturation

La facture est établie à l'issue de la formation. Le Client s'engage à la payer à réception.

3. ANNULATION OU AJOURNEMENT DE LA FORMATION

3.1 Par désistement du Client

- **3.1.1** En cas d'absence injustifiée du bénéficiaire de la formation le jour où celle-ci a été programmée, l'intégralité
- des frais pédagogiques sera facturée au Client
 3.1.2 En cas d'annulation de sa participation par le Client/le bénéficiaire
 - 3.1.2.1 Moins de 5 jours ouvrés avant la date de début de la formation, l'intégralité des frais pédagogiques sera facturée au Client ;
 - 3.1.2.2 Entre 5 jours et 10 ouvrés avant la date de début de la formation, 50% du montant des frais pédagogiques seront facturés au Client.

3.2 Par ajournement ou annulation ou transformation à l'initiative de la CCI

La CCI se réserve le droit de reporter ou d'annuler la formation

3.2.1 - en cas de force majeure telle que définie aux C.G.V. :

3.2.2 - en cas d'indisponibilité de l'intervenant ; la CCI s'engage à en informer le Client aussi tôt que possible ; 3.2.3 - en cas d'insuffisance du nombre de participants ; en pareil cas, la CCI en informe le Client 3 jours ouvrés minimum avant la date programmée de début de la formation. Les montants éventuellement encaissés par la CCI GRAND EST seront intégralement remboursés à la demande du Client.

3.2.4 - en cas de restrictions prononcées par une autorité instituée dans le cadre d'une situation sanitaire de type Covid 19, la CCI GRAND EST se réserve le droit de transformer une formation initialement prévue en présentiel par une formation en distanciel. Elle pourra proposer un report de date et un échelonnement en demi-journées si nécessaire.

4. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

4.1 - La CCI GRAND EST demeure seule propriétaire des droits portant sur la propriété intellectuelle intégrés dans ses prestations, de son savoir-faire et du contenu des rapports rédigés par ses services ou ses partenaires extérieurs prestataires de services de formation.

4.2 - Les supports pédagogiques remis aux bénéficiaires des formations leur sont destinés exclusivement; ils ne peuvent en aucun cas être utilisés à des fins commerciales.

5. REGLEMENT INTERIEUR

5.1 - Le bénéficiaire de la formation s'engage à respecter scrupuleusement les consignes de sécurité et les règles applicables dans les locaux où se déroule la formation. Le règlement intérieur sera porté à sa connaissance par tout moyen (par voie d'affichage dans les locaux concernés ou contre émargement préalable). L'ensemble des mesures barrières telles que définies par les textes en vigueur en matière d'urgence sanitaire, qu'ils émanent du gouvernement ou d'autorités locales, et toutes consignes d'hygiène et de sécurité transmises ou affichées par la CCI dans ce domaine. Le bénéficiaire s'engage à adopter, à titre personnel, un comportement responsable face à la pandémie de Covid19 ou à toute autre maladie assimilée comme telle par les pouvoirs

5.2 - Le bénéficiaire de la formation a notamment l'obligation d'utiliser le matériel éventuellement mis à sa disposition pour les besoins de la formation conformément à sa destination et à le conserver en bon état sous peine d'avoir à en rendre compte et à indemniser le propriétaire des locaux

Mise à jour 04/2021



LES ENTREPRISES EN PARLENT

La formation INCOTERM® 2020 alterne théorie et mise en situation. C'est un excellent moyen de mettre à jour ses connaissances, elle est accessible à toutes les personnes impliquées dans les flux logistiques et commerciaux. La formatrice était qualifiée et les nombreux échanges permettent de mettre en parallèle la théorie avec les cas rencontrés dans son entreprise.

Formation : Les règles Incoterms® 2020, un outil pour maîtriser son activité internationale

Formation en parfaite adéquation avec mes attentes. De nombreux cas concrets. Formation intra entreprise : Savoir rédiger sa DEB/DES

Nous avons été sollicités par nos auditeurs douane et CCI International Grand Est pour nous inscrire à une formation sur les INCOTERM® 2020. Je suis venue avec 2 de mes collègues pour mettre à jour nos compétences.

J'ai apprécié la façon dont le formateur a amené les différentes Incoterms. Il a réussi à me captiver et s'est servi d'exemples concrets pour aborder ce sujet. En fonction des Incoterms utilisés dans notre société, certains m'intéressaient plus que d'autres mais il est toujours intéressant de remettre à jour ses connaissances, cela est nécessaire de rester « connecté » aux nouvelles règles et réglementations. Nous avons pu échanger avec des personnes de sociétés différentes de la nôtre et ces échanges sont aussi instructifs et constructifs.

Formation : Les règles Incoterms® 2020, un outil pour maîtriser son activité internationale

Très bonne journée riche en échanges, explications très claires, merci.

Formation : Le crédit documentaire



. LES CHIFFRES AUSSI

en 2021
100 %
DES STAGIAIRES*
SE DISENT SATISFAITS
OU TRES SATISFAITS
D'AVOIR SUIVI NOS
FORMATIONS

en 2021

100 %

DES STAGIAIRES* PENSENT

AVOIR GAGNÉ EN

COMPÉTENCE

À L'ISSUE DE LA

FORMATION SUIVIE

Votre contact:

Laurence LEGRY// CCI International Grand Est Mess des entrepreneurs - 42 rue Grande Etape - CS 90533 51010 Châlons-en-Champagne cedex

