



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.



### LES DÉMARCHES IMPORT/EXPORT NE S'IMPROVISENT PAS !

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, **en présentiel ou en distanciel**

Notre  
**ATOUT**

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



Certifié pour les actions de formation



# 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

## ▶ 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 adapter 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 : .....Email : .....

Fonction : .....

Thématique à aborder : .....

Si la thématique souhaitée fait l'objet d'une session inter-entreprises prévue au catalogue, pourquoi ne souhaitez-vous pas y participer ?

- La date ne convient pas
- Le lieu ne convient pas
- Le nombre de collaborateurs à former justifie économiquement le recours à une formation intra-entreprise
- Autre raison : .....

Vos besoins concernant cette formation :

- Un apport de connaissances théoriques et méthodologiques uniquement
- L'application pratique aux cas rencontrés par l'entreprise

Contenu du stage :

Quels sont les principaux points que vous souhaitez voir aborder ? .....

Avez-vous un exemple de problématique à traiter ? .....

Localisation souhaitée : .....

Période : .....

Nombre de collaborateurs à former : .....

Fonctions des collaborateurs : .....

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.  Je souhaite être contacté(e) pour toute information complémentaire.

Financement de la formation :

Par l'entreprise

Par votre OPCO

Nom et adresse : .....

.....

THEMATIQUES	LIEUX	DATES	PAGES
Démarrer à l'export en toute sécurité en maîtrisant les fondamentaux (2 jours)	Charleville-Mézières	13 et 14 avril	5
Comprendre la réglementation et les procédures douanières import/export	Châlons-en-Champagne	13 avril	6
Travailler efficacement avec les Américains	Distanciel	20 avril	7
Refonte du SI de la douane : <b>dématérialisation &amp; procédures au 1er trimestre 2023</b>	Distanciel	15 mai	8
Maîtriser les règles Incoterms® 2020	Châlons-en-Champagne	16 mai	10
Se rendre visible à l'international et renforcer sa crédibilité grâce à une stratégie digitale pertinente	Troyes	26 mai	11
Sécuriser la gestion des opérations triangulaires : enjeux douaniers et fiscaux	Chaumont	6 juin	13
Déclarer vos échanges de biens : <b>les changements depuis 2022</b>	Distanciel	7 juin	14
Gestion d'une opération import- focus BREXIT	Châlons-en-Champagne	15 juin	15
Gérer efficacement un dossier import-export	Reims	26 et 27 juin	16
Vendre en ligne à l'international	Distanciel	7 septembre	17
Vendre ses prestations de service à l'international	Distanciel	12 septembre	18
Maîtriser les règles Incoterms® 2020	Distanciel	14 septembre	19
La gestion d'un crédit documentaire	Troyes	5 octobre	20
Manager un portefeuille de distributeurs export	Reims	19 octobre	22
Prospecter à l'international	Reims	14 novembre	23
Maîtriser vos règles d'origine pour gagner de nouveaux marchés	Troyes	7 et 8 décembre	24
Travailler efficacement avec l'Allemagne	Reims	12 décembre	26

**Inscriptions et renseignements**  
**Laurence LEGRY**  
**[l.legry@grandest.cci.fr](mailto:l.legry@grandest.cci.fr) // Tel : 03.26.69.33.52**

Contact : Laurence LEGRY  
**03 26 69 33 52**  
 l.legry@grandest.cci.fr

# DEMARRER A L'EXPORT EN TOUTE SECURITE EN MAITRISANT LES FONDAMENTAUX

(2 JOURS)

MAJ 01/2023

## DATE

**Les 13 et 14 avril 2023**  
 CCI Ardennes  
 18 avenue G. Corneau  
 08000 CHARLEVILLE MEZIERES

## PUBLIC

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

## PREREQUIS

Aucun

## INTERVENANT

Consultante et formatrice en développement international, maître de conférences associé.

## 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. Fiches synthétiques remises aux participants. Remise d'un support pédagogique.

## SUIVI & EVALUATION

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

## OBJECTIF

- 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

### 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

- **Les 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...** 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.

# COMPRENDRE LA REGLEMENTATION & LES PROCEDURES DOUANIÈRES IMPORT/EXPORT

MAJ 01/2023

## DATE

**Le 13 avril 2023**  
CCI GRAND EST  
Mess des Entrepreneurs  
42, rue Grande Etape  
51000 CHALONS EN CHAMPAGNE

## PUBLIC

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

## PREREQUIS

Connaître les fondamentaux de l'international

## INTERVENANT

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.

## SUIVI & EVALUATION

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

## OBJECTIF

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

## PROGRAMME

- 1. Réglementation douanière :**  
obligations et justifications liées aux importations et exportations
- 2. 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 : déterminer le code douanier de vos marchandises
  - Origine : origine non préférentielle et préférentielle, justificatif d'origine et dématérialisation des justificatifs d'origine Exportateur Agréé et REX (EA et EE)
  - Valeur : Export, import (Calculer le montant des droits et taxes). Autoliquidation de la TVA depuis le 01/01/2022.
- 3. Les procédures de dédouanement**  
La douane avec le CDU Code des Douanes 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
  - Dédouanement centralisé (DCN et DCC)
- 4. Réglementation douanière – régimes douaniers**
  - Régimes définitifs
  - Le transit (DELTA T)
  - Les régimes particuliers (ex. régimes économiques) (PA, PP, AT, ET, ED...)
- 5. E-dédouanement : les outils mis à disposition par la douane**
  - Présentation de l'environnement douane.gouv.fr
  - Les différentes applications : RITA, SOPRANO, DELTA G .....
- 6. Simulation sur différents exemples 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 : AI2 et autoliquidation TVA Import
  - Détail de valeur : DV1
- 7. Refonte du SI de la douane**
  - Mise en œuvre des décisions du CDU
  - Objectifs
- 8. Impact sur la téléprocédure DELTA**
  - Refonte des systèmes Delta G/X : Delta I/E les nouvelles applications
- 9. Les déclarations en douane**
  - Quid du DAU fonction déclaration en douane ?
  - Nouveau document, nouveau vocabulaire
  - Calendrier prévisionnel : 2023 à 2025

**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.



# TRAVAILLER EFFICACEMENT AVEC LES AMERICAINS

FORMATION DISTANCIELLE

MAJ 01/2023

## DATE

**20 avril 2023**

Formation distancielle

## PUBLIC

Responsables commerciaux export, directeurs commerciaux, managers ayant une équipe aux Etats-Unis, managers de projets transverses internationaux

## PREREQUIS

Aucun

## INTERVENANT

Consultante en développement à l'international

## DUREE

1 jour (7 heures)

## TARIF

510 € net /jour

Nombre de places : 10

## MOYENS & SUPPORTS

### PEDAGOGIQUES

Mise en situation – exercices en groupe. Interactivité recherchée, échanges. Remise d'un support pédagogique.

## SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises

Attestation de stage remise à chaque participant

## OBJECTIFS

- Donner des clés pour une meilleure compréhension de la culture américaine
- Apprendre à communiquer efficacement avec les Américains
- Performer dans les négociations avec des clients Américains

## PROGRAMME

Introduction : Les Américains vus par les Français

### 1. Les fondamentaux culturels des Etats-Unis

- Histoire, géopolitique, religion et langues parlées aux Etats-Unis
- Les particularités des différents Etats
- Les filtres culturels : relation au temps, au pouvoir ...

### 2. Comprendre les valeurs américaines

- « le temps, c'est de l'argent »
- Esprit d'équipe et sens de la compétition
- Le sens de l'Ethique et du respect de la loi

### 3. Dans un environnement professionnel

- La culture d'entreprise
- Le calendrier et temps de travail
- Dress code
- Les réunions et plans d'action

### 4. Le management à l'américaine

- L'engagement
- La confiance
- Le feed back constructif
- Des directives simples et efficaces

### 5. La négociation avec les Américains

- La méthode de Geert Hofstede appliquée aux Américains
- Le profil du manager compétiteur
- Les étapes de l'entretien de vente

Conclusion des 5 points pour développer une relation de confiance avec vos clients

## 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.

Contact : Laurence LEGRY  
**03 26 69 33 52**  
[l.legr@grandest.cci.fr](mailto:l.legr@grandest.cci.fr)

# REFONTE DU SI DE LA DOUANE : DEMATERIALISATION DES DOCUMENTS ET PROCEDURES DOUANIERES AU 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2023

FORMATION DISTANCIELLE

MAJ 01/2023

## DATE

**15 mai 2023**  
formation distancielle

## PUBLIC

Dirigeants, responsable ou collaborateurs d'un service de transport, logistique export, douane d'une entreprise industrielle ou commerciale.

## PREREQUIS

Connaitre les fondamentaux de l'export

## INTERVENANT

Expert en logistique internationale et douanes

## 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.

## SUIVI & EVALUATION

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

## OBJECTIFS

- Connaitre les dispositions du CDU
- Connaitre les dispositions fonctionnelles, leurs modes d'accès et moyens d'utilisation
- Connaitre les projets en cours et à mettre en œuvre
- Connaitre l'état d'avancement des projets de refonte import / export pour la France, pour les autres EM.
- Identifier les conséquences pour les opérateurs économiques

## PROGRAMME

### Introduction

La « refonte import-export » consiste à mettre en œuvre les dispositions du Code des Douanes de l'Union (CDU). L'objectif est la dématérialisation complète des échanges entre les douanes et les entreprises. Les opérateurs économiques ont accès à une large gamme de services douaniers électroniques, ils doivent pouvoir interagir de la même manière avec les autorités douanières de n'importe quel État membre, ce qui est impossible à ce jour. En effet l'incompatibilités des outils informatiques des 27 état membres ne nous permettent pas ces facilités. Ainsi, la Commission européenne et **les États-membres doivent développer et adapter leurs systèmes informatiques d'ici le 31 décembre 2025** avec notamment le DCC « Dédouanement Centralisé Communautaire », mais aussi, les procédures de sûreté-sécurité, de dépôt temporaire, le régime de transit, les procédures de dédouanement, le suivi de la sortie du territoire douanier de l'Union, la gestion des garanties et la preuve du statut douanier.

### 1. Rappel des dispositions du CDU1

- Présentation du CDU
- Les nouvelles dispositions

### 2. Les procédures et dispositions fonctionnelles

- Procédures de dédouanement
  - ☞ Droit commun
  - ☞ A domicile / DCN
- Dématérialisation des documents
  - ☞ Système d'exportateur enregistré UCC (REX)
  - ☞ EA
  - ☞ Renseignements tarifaires contraignants (RTC)
  - ☞ Opérateurs économiques agréés (OEA)
  - ☞ DELTA G/X et déclaration en douane

### 3. Service en ligne en cours de développement

- ICS 2 (système de contrôle des importations) – Phase 2
- PNTS (notification des présentations en douanes et dépôt temporaire) pour le fret aérien
- DELTA T (NCTS Phase 5 : nouveau système informatisé pour le transit)
- Delta IE – import (NIS : Système national importation)
- DELTA IE – Export (AES : Système automatisé à l'exportation)

### 4. Déclaration en douane :

- Principaux changements
- Types de déclarations
- Jeu de données, segment
- Exemples

## 5. - Service en ligne en cours d'analyse

- ICS 2 (Système de contrôle des importations -) Phase 3
- PNTS (notification des présentations en douanes et dépôt temporaire) pour les autres modes de transport
- Delta T (NCTS Phase 6 : nouveau système informatisé pour le transit)
- La phase 6 du NCTS est prévue pour au 2<sup>ème</sup> trimestre 2025
- Delta IE -CCI (dédouanement centralisé à l'importation)
- Delta IE – CCE (dédouanement centralisé à l'exportation)
- GUM (gestion des garanties)
- PoUS (preuve du statut de l'Union)

## 6. Calendrier prévisionnel

### 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.

# MAÎTRISER LES RÈGLES INCOTERMS® 2020

MAJ 01/2023

## DATE

**Le 16 MAI 2023**  
CCI GRANDEST  
Mess des Entrepreneurs  
42 rue Grande Etape  
51000 CHALONS EN  
CHAMPAGNE

## PUBLIC

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

## PREREQUIS

Aucun

## INTERVENANT

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.

## 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...

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.

## SE RENDRE VISIBLE A L'INTERNATIONAL ET RENFORCER SA CREDIBILITE GRACE A UNE STRATEGIE DIGITALE PERTINENTE

MAJ 01/2023

### DATE

**Le 26 mai 2023**  
A la CCI TROYES & AUBE  
Espace Règley  
1 Bld Charles Baltet  
10000 TROYES

### PUBLIC

Tous collaborateurs  
d'entreprises ayant en charge le  
développement de l'activité  
commerciale à l'export.

### PREREQUIS

Aucun

### INTERVENANT

Spécialiste marketing digital,  
développement commercial et  
social média

### DUREE

1 jour (7 heures)

### TARIF

510 € Net/personne  
Nombre de places : 10

### MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Alternances d'apports théoriques et  
d'applications. Participation des  
apprenants à travers la mise en  
pratique. Analyses et audit de  
bonnes pratiques. Présentation  
d'outils pratiques.

### 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 digitales marketing pour l'export afin de se rendre visible à l'international et de gagner en crédibilité.
- Être capable de définir et de déployer une stratégie social média pour l'export afin de se rendre visible à l'international et développer son chiffre d'affaires

### PROGRAMME

Introduction : panorama des évolutions du web et des réseaux sociaux dans le monde :

- Evolution des outils et habitudes des consommateurs
- ROPO et multicanal
- Réseaux sociaux, référencement, moteurs de recherche et algorithmes

### ETAPE 1

#### 1 - Audit d'e-réputation et mise en place de veille

#### 2 - Analyser le potentiel du digital à l'export

- Objectif de cette phase : évaluer votre potentiel à l'international
- Fixer votre objectif SMART, définir les priorités et les canaux digitaux incontournables en fonction de vos ressources et de vos cibles
  - ☞ définition de vos personas à l'international
- Analyse de votre concurrence à travers le SWOT
- Définition de votre positionnement et mise en avant de vos avantages concurrentiels

#### 3 - Est-il obligatoire d'avoir un site internet à notre époque ?

- Quelle vocation pour le site internet (vitrine, E-commerce ?)
- Combien coûte un site ?
- Comment refondre un site existant ?
- Quels critères analyser sur un site web ?
- Optimisation technique et référencement pour l'international
- Passage en revue des principaux points techniques de votre site à analyser en priorité
- Objectif : optimiser le référencement naturel de votre site.
- Audit de site web

#### Cas pratiques

... / ...

## **ETAPE 2**

### **1. Les 3 leviers pour gagner en visibilité : SEA, SEO, SMO**

### **2. Définir une Stratégie Social Media pertinente**

- Identification des réseaux sociaux incontournables pour développer votre entreprise et atteindre vos cibles
- Focus Facebook, Instagram, Twitter

### **3. Identifiez les contenus à partager sur les réseaux sociaux**

- Définition de la ligne éditoriale et d'un planning de communication cohérent
- Animation de ses réseaux dans un cadre multilingue
- Comment gagner en visibilité et développer sa communauté sur les réseaux sociaux ?
- Analyse de best-practices
- Développer des partenariats avec des influenceurs sur les réseaux sociaux : pourquoi et comment ?
- Gagner en visibilité et conquérir de nouveaux clients grâce à la publicité sponsorisée sur les réseaux sociaux

### **4. Mesurer vos performances et ajuster votre stratégie**

- Pourquoi et comment définir des KPIs pertinents (Key Performance Indicators ou indicateurs clés de performance) afin de monitorer et d'analyser ses retours
- Création de tableaux de bord en fonction des objectifs SMART identifiés en amont

*Cas pratiques : la formation est illustrée de cas pratiques et de mises en application. Conseils personnalisés sur la mise en place de votre stratégie digitale.*

### **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.

# LES OPERATIONS TRIANGULAIRES EXTRA COMMUNAUTAIRES

MAJ 01/2023

## DATE

**Le 6 juin 2023**  
CCI Meuse Haute Marne  
9 rue de la Maladière  
52000 CHAUMONT

## PUBLIC

Dirigeants, collaborateurs des services logistique, comptable ou commercial, Achats/Appros, Ventes/ADV

## PREREQUIS

Participants déjà impliqués dans des flux triangulaires en qualité de vendeur, acheteur ou acheteur/revendeur triangulaires ayant déjà de bonnes connaissances douanières, fiscales et Incoterms@2020.

## INTERVENANT

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.

## SUIVI & EVALUATION

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

## OBJECTIFS

- **Les opérations TRIANGULAIRES** sont **COMPLEXES** car il convient de croiser des **approches douanières** qui peuvent être différentes dans les 3 pays concernés par ces échanges(voire 4).
  - Pays du **Vendeur/Fabricant/Expéditeur**
  - Pays de l'**Acheteur Revendeur /Donneur d'Ordre**
  - Pays du **Client** de l'Acheteur Revendeur/**Destinataire**

*(Il s'agit d'une formation sur mesure qui s'appuiera sur les cas de figures triangulaires réels de chaque entreprise participante transmis avant la formation)*

## PROGRAMME

### Introduction

- Exposé des cas de triangulaires des participants
- Définition d'une opération triangulaire extra et intra-communautaire et rôle des parties prenantes
- Quelles règles Incoterms utiliser pour préserver la confidentialité des opérations vis-à-vis des clients finaux

### **PARTIE 1 – Flux triangulaires extracommunautaires**

#### 1. Flux triangulaires extra-communautaires

- **Pays tiers** : Qui accomplit les formalités douanières export et import dans **les ventes triangulaires** – ART 19 a) b) c) CDU au-delà du 1<sup>er</sup> octobre 2020
- Rôle du Représentant fiscal et douanier
- Quelles règles Incoterm@2020 utiliser dans les ventes triangulaires pour préserver la confidentialité des opérations
- Comment occulter l'identité du fabricant dans la rédaction des documents de transport, d'assurance, de douanes (certificat d'origine)
- **Déclaration d'origine de remplacement (Form A)**
- Comment ne pas dévoiler sa marge ?

#### 2. Régimes douaniers définitifs

- Export Fabricant / Import Client de l'Acheteur Revendeur

#### 3. Régimes particuliers

- Perfectionnement actif / passif triangulaire (Grand Régime de perfectionnement selon CDU)

#### 4. Origine préférentielle et non préférentielle

- RCO, EUR1, DOF, Statut d'EA, d'EE et Système REX
- Triangulaires : relation entre pays du fabricant (B) et du pays du client (C)
- Qui doit déclarer l'origine ?
- Triangulaire PanEuroMed et Form A de remplacement
-

# DECLARER VOS ECHANGES DE BIENS EN UE RENSEIGNER LES NOUVEAUX ETATS : EMEBI ET ETAT FISCAL

FORMATION DISTANCIELLE

MAJ 01/2023

## DATE

**Le 7 juin 2023**  
formation distancielle

## PUBLIC

Direction générale,  
directeurs(trices) administratifs  
(tives) financiers, comptables, tout  
collaborateur des services  
financiers, achats, ADV, logistique,  
douanes.

## PREREQUIS

Aucun

## INTERVENANT

Consultant commerce international,  
Expert en douane.

## DUREE

1 jour (7 heures)

## TARIF

510 € Net/personne  
Nombre de places : 10

## MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Intervention pragmatique et  
opérationnelle, alternant apports de  
connaissance, cas pratiques,  
études de documents et échange  
d'expériences. Remise d'un support  
pédagogique.

## 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 états statistiques « EMEBI » et fiscal. Déclaration européenne de service (DES) relative aux prestations de service.
- Maîtriser les règles pour établir les états EMEBI, l'état fiscal et la DES.
- Connaître les règles de TVA sur le e-commerce et l'incidence dans les nouveaux états (EMEBI) et fiscal.
- Connaître les principales difficultés pour éviter les infractions. Télédéclarer de façon pratique sur le site doune.gouv.fr
- Contrôler la TVA préremplie dans la déclaration de la TVA (CA3)

### 1. La réglementation des opérations intra-communautaires

- ☞ Les objectifs et règles
- ☞ Rappel du vocabulaire fiscal et douanier spécifique
- ☞ Note de référence pour la réponse à l'enquête statistiques mensuelle sur les échanges de biens intra-Union Européenne (EMEBI) version du 27 janvier 2023

### 2. Le territoire d'application et mouvement concernés

- ☞ Les zones concernées et territoires exclus
- ☞ flux particuliers

### 3. Les différents types d'opérations, obligations et moyens d'y satisfaire

- ☞ Expéditions, introductions, niveaux d'obligations
- ☞ Processus de justification des obligations : les documents (factures, preuves de livraison, déclaration de réception)
- ☞ Prestations de service, opérations triangulaires, VAD Ventes à distance

### 4. Renseigner les réponses aux enquêtes statistiques (EMEBI) et l'état fiscal

- ☞ Etudes des rubriques des états :
  - Réponse à l'enquête statistiques (EMEBI) : expéditions et introduction
  - Etat fiscal : uniquement à l'expédition
- ☞ Traitement des retours, des avoirs, corrections (nouveaux délais), Quasi-import, quasi-export
- ☞ CA3 : renseignement de la TVA intracommunautaire (nouvelle codification)

### 5. Vente à distance (VAD) à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2021

- ☞ Description du régime
- ☞ EMEBI et état fiscal dans le cadre du régime de la VAD
- ☞ Guichet unique (« One-Stop-Shop » - OSS)

### 6. Généralisation de l'Autoliquidation de la TVA pour les importations

- ☞ Contrôler les montants pré-remplis dans le CA3 « TVA importation »
  - Le CA3
  - Information ATVAI sur le site de la douane : accéder à l'application, déposer la demande
  - Bordereau des transitaires (représentant en douane)

### 7. Introduction à la déclaration européenne de service (DES)

**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.

# GESTION D'UNE OPERATION IMPORT (FOCUS BREXIT)

## DATES

**15 06 2023**  
CCI GRAND EST  
Mess des entrepreneurs  
42 rue Grande Etape  
51000 CHALONS EN CHAMPAGNE

## PUBLIC

Service Achat - Equipe ADV et commerciaux

## PREREQUIS

Bonne connaissance et compréhension des INCOTERMS.  
Bonne connaissance et compréhension des acteurs du transport international.

Bonne connaissance et compréhension de la fiscalité de la TVA.

## INTERVENANT

Expert en stratégie commerciale à l'international

**DUREE** 1 jour (7 heures)

## TARIF

510 € net /jour  
limité à 10 participants

## MOYENS & SUPPORTS

### PEDAGOGIQUES

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets basés sur les cas pratiques de l'entreprise ou situations concrètes préalablement rencontrées. Utilisation de supports écrits et visuels, complété conjointement durant la formation. Remise d'un support pédagogique.

## SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises

Attestation de stage remise à chaque participant.

## OBJECTIF

Permettre à des acheteurs maîtrisant les achats UE d'intégrer les contraintes douanières liées aux achats hors UE (dont le Royaume-Uni).

## PROGRAMME

### Introduction

- Savoir identifier les différences entre un achat UE et un achat hors UE (DEB => Douane) et les informations qui peuvent être demandées.**
  - Codes douaniers,
  - Pays d'origine,
  - Exportateur agréé,
  - EORI,
  - Numéro de TVA
- Connaître la signification du dédouanement et le déroulement concret dans le cadre de la « frontière intelligente » (Smart Border) mise en place dans le cadre du Brexit :**
  - Déclaration en douane,
  - RDE
  - Mandat
  - Régime douanier
  - Transit
  - Lieu agréé
- Savoir calculer :**
  - Les droits de douane,
  - Les taxes et la TVA
  - Le coût pour chacune des parties
  - Les modes et moyens de paiement concernés
- Déterminer conjointement la meilleure solution pour gérer les contraintes douanières (incoterms / dédouanement domicilié)**

## 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.

# GERER EFFICACEMENT UN DOSSIER IMPORT EXPORT

MAI 01/2023

## DATE

**Le 26 et 27 juin 2023**  
A la CCI MARNE  
12 rue André HUET  
51100 REIMS

## 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

Expert en logistique internationale et douane.

## DUREE

2 jours (14 heures)

## TARIF

1020 € 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.

## 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 dossiers 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...

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.

# VENDRE EN LIGNE A L'INTERNATIONAL

MAJ 01/2023

## DATE

**Le 7 septembre 2023**  
Formation distancielle

## PUBLIC

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

## PREREQUIS

Différenciation ventes directes/indirectes - Connaissances de base en planification commerciale - Segmentation clients ou partenaires - Stratégies concurrentielles.

## INTERVENANT

Expert en stratégie web marketing 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'application pratique est animée sur l'activité des participants, l'objectif étant de construire un premier plan de portefeuille au cours de la journée.

## 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
- 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 techniques entre la market place et le site E commerce

#### ☞ 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  
☞ exemples d'outils

## 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.

# VENDRE SES PRESTATIONS DE SERVICE A L'INTERNATIONAL

FORMATION DISTANCIELLE

MAJ 01/2023

## DATE

**Le 12 septembre 2023**

Formation distancielle

## PUBLIC

Responsable de sociétés de conseil, consultants

## PREREQUIS

Avoir une première expérience de la vente de services à l'international.

## INTERVENANT

Intervenant audit et formation, consultant certifié SIBEL en méthodologie CRM

## DUREE

1 jours (7 heures)

## TARIF

510 € Net/personne

Nombre de places : 10

## MOYENS & SUPPORTS

### PEDAGOGIQUES

Proposition d'une méthodologie de vente de prestations intellectuelles à l'étranger. Mise en pratique à partir de cas réels proposés par les participants et l'intervenant. Présentation d'une boîte à outils opérationnelle. Remise d'un support pédagogique.

## SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour évaluer les compétences acquises

Attestation de stage remise à chaque participant

## OBJECTIFS

- Appréhender les spécificités du secteur des prestations intellectuelles
- Savoir vendre une prestation intellectuelle à l'étranger et négocier le contrat
- Savoir exécuter la prestation
- Savoir facturer, se faire payer

## PROGRAMME

### INTRODUCTION AU SECTEUR

Un secteur stratégique - Définition et champ des prestations – Profil des opérateurs

#### 1. Détecter les prospects et les projets

- Un préalable : cibler le marché – Approche « macro » et micro »
- Se faire connaître
- Identifier les prescripteurs potentiels (institutionnels ou privés), les apporteurs d'affaires et cibler les prospects potentiels (privés, publics) en fonction de son offre de prestation
- Identifier les sources d'informations et de financement

#### 2. Qualifier les opportunités

- Proposition d'une grille de qualification d'opportunité appliquée
- Evaluation des risques liés à l'exécution du projet
- Prendre une décision Go/No Go

#### 3. Analyser la demande du client

- Un préalable : recherche d'informations sur le prospect
- Comprendre l'organisation politique du client et identifier les vrais décideurs
- Contacts préliminaires avec le prospect et construction d'une relation de confiance
- Pré-diagnostic

#### 4. Présenter une proposition d'intervention

- Checklist des rubriques importantes
- Construction d'une méthodologie d'intervention et définition des livrables
- Sélection et présentation des références
- Un focus particulier : budget d'intervention et méthodes d'élaboration, conseils pratiques
- Un point important : la co-production avec le client
- Proposition de valeur (valeur ajoutée apportée au client)
- Cas fréquent : la proposition est une soumission à un appel d'offres : processus et étapes, spécificités du cahier des charges, critères de sélection, ...

... / ...

## MAÎTRISER LES REGLES INCOTERMS®2020

FORMATION DISTANCIELLE

MAJ 01/2023

### DATE

**Le 14 septembre 2023**

Formation distancielle

### PUBLIC

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

### PREREQUIS

Aucun

### INTERVENANT

Expert en logistique internationale 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.

### 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 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...

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.

# LE CREDIT DOCUMENTAIRE

## DATE

**Le 5 octobre 2023**  
CCI TROYES & AUBE  
Espace Règley  
1 Boulevard C. BALTET  
10000 TROYES

## PUBLIC

Commerciaux – Chefs de projets –  
ADV – Responsable comptable

## PREREQUIS

Aucun

## INTERVENANT

Expert en technique du commerce  
international

## 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.

## 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 transférable ...)
- 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
- ☞ Précaution 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. Les crédits 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. Particularité pays

- ☞ Zoom sur quelques pays : Maroc, Tunisie, Algérie ...

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

... / ...

## 7. Les documents de transports

- ☞ les différents type 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'irrégularité

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

**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.

## MANAGER UN PORTEFEUILLE DE DISTRIBUTEURS EXPORT

MAI 01/2023

### DATE

**Le 19 octobre 2023**  
CCI MARNE  
12 rue André HUET  
51100 REIMS

### PUBLIC

Cadre supérieur, dirigeant et gérant de PME, ETI, directeur export et directeur commercial d'ETI

### PREREQUIS

Différenciation ventes directes/indirectes - Connaissances de base en planification commerciale - Segmentation clients ou partenaires - Stratégies concurrentielles.

### INTERVENANT

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'application pratique est animée sur l'activité des participants, l'objectif étant de construire un premier plan de portefeuille au cours de la journée.

### SUIVI & EVALUATION

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

### OBJECTIFS

- Définir et valider des niveaux de priorité adaptés à chaque groupe de distributeurs d'un portefeuille, utiliser les bonnes ressources internes et externes
- Elaborer puis valider un plan de développement de portefeuille efficace.

**PROGRAMME - Introduction :** Les différents modes d'entrée sur un marché export.  
Focus sur les partenaires de distribution à l'export.

#### 1 - Identifier et évaluer les attentes mutuelles

- Les attentes du partenaire vis-à-vis de l'entreprise
- Les attentes de l'entreprise vis-à-vis des partenaires
- Attentes mutuelles compatibles ? Conflits ?
- Décision finale : deux critères importants

#### 2 - Segmenter son portefeuille de partenaires export

- Méthode et outils
- Evaluation du CA actuel récurrent et du potentiel de développement des partenaires
- Construction et analyse du mapping de segmentation : implications stratégiques

#### 3 - Planifier son action par une démarche structurée

- Identification des ressources disponibles
- Méthodologie de planification et construction du plan de portefeuille

#### 4 - Manager les partenaires stratégiques (A et A')

- Quels marchés-cibles ? Quelle offre ?
- Modèle de croissance du partenaire (matrice d'Ansoff) et chaîne de valeur du partenaire
- Organisation et alignement "politiques"
- Orientations stratégiques conjointes – Joint-planning avec chaque partenaire A / A'

#### 5 - Planifier et mettre en œuvre une approche pro-active avec les partenaires de type « B »

- Le profil des partenaires "B"
- Qualification des opportunités critiques et animation spécifique  
Construction du plan pour le groupe « B »

#### 6 - Planifier et mettre en œuvre une approche réactive avec les partenaires de type « C »

- Le profil des partenaires « C »
- Mise en œuvre des ressources appropriées et le rôle du chef de zone export
- Construction du plan pour le groupe « C »

#### 7 - Compléter le plan de portefeuille de partenaires

- Objectif stratégique global
- Executive summary/facteurs-clés de succès
- Plans d'action

#### 8 - Valider et mettre en œuvre le plan de portefeuille de partenaires

- La revue de plan avec le management
- La mise en œuvre et l'actualisation du plan
- La périodicité du contrôle

#### 9 - Maîtriser la relation avec les partenaires : l'animation

- Mauvaises et bonnes pratiques

### 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.

# PROSPECTER A L'INTERNATIONAL

## DATE

**14 novembre 2023**  
 CCI MARNE  
 12 rue André HUET  
 51000 REIMS

## PUBLIC

Dirigeants, Responsables Export,

## PREREQUIS

Expérience commerciale.  
 Connaissance de l'environnement des marchés cible. Pratique des outils de gestion de la relation commerciale et du suivi des résultats. Base de communication internationale / Interculturelle

## INTERVENANT

Expert en Conseil & développement d'affaires à l'international

## DUREE

1 jour (7 heures)

## TARIF

510 € net /jour  
 Nombre de places : 10

## MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Approche pragmatique, nourrie de cas concrets. Alternance d'apports théoriques et d'illustrations par des exemples. Remise d'un support pédagogique.

## 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

## OBJECTIFS

- Soutenir, encadrer, faire aboutir une prospection dans un pays étranger en utilisant une méthodologie pratique et des outils adaptés.

## PROGRAMME

Introduction : définir le périmètre de la prospection, appréhender le cycle d'opportunité, la prise en compte de la spécificité sectorielle

### LA PROSPECTION À L'INTERNATIONAL EN 10 ÉTAPES

- 1. Prendre en compte le risque pays/client**
  - Risque pays/risque client
  - Le contexte politique des opportunités
  - Le rôle de l'intelligence économique et du lobbying
- 2. Se préparer culturellement**
  - Les raisons d'échec et points de vigilance
  - Proposition d'une grille de décodage interculturel
- 3. Se préparer opérationnellement**
  - Niveau de connaissance et de relationnel avec les prospects
  - Identification des pratiques d'affaires
- 4. Réfléchir au choix du mode d'entrée et à la stratégie d'approche**
  - Le choix du mode d'entrée et construction d'une stratégie d'approche des prospects
  - Stratégie concurrentielle / stratégie relationnelle
- 5. S'appuyer sur le dispositif d'appui adéquat**
  - Présentation et recours au dispositif d'appui dans le cycle de prospection
  - Le rôle de la diplomatie économique
- 6. Envisager un partenariat stratégique**
  - Partenariat voulu ou imposé par les donneurs d'ordre potentiels
  - Les compétences recherchées
- 7. Qualifier une opportunité et faire qualifier son entreprise**
  - Proposition d'une grille de qualification
  - Lien entre la qualification et la gestion du cycle d'opportunité
- 8. Décoder le processus décisionnel du client**
  - Périmètre de l'organisation politique du client et Mapping (Statut/influence)
  - Les indicateurs de mesure de l'influence des décideurs
  - La stratégie relationnelle
- 9. Préparer et gérer le processus de négociation**
  - La préparation de la négociation
  - Le balisage du processus de négociation
  - Proposition d'un dossier-type de préparation de la négociation
- 10. Optimiser l'efficacité du cycle de prospection : Etablir le bilan**

## MAITRISER VOS REGLES D'ORIGINE POUR GAGNER DE NOUVEAUX MARCHES (2 JOURS)

MAJ 01/2023

### DATE

**Le 7 et 8 décembre 2023**

A la CCI Troyes & Aube  
Espace Régley  
1 bld Charles Baltet  
10000 TROYES

### PUBLIC

Direction générale, directeurs  
administratifs financiers,  
comptables, tout collaborateur des  
services financiers, achats, ADV,  
logistique et douane

### PREREQUIS

Aucun

### INTERVENANT

Expert en logistique internationale  
et douane.

### DUREE

2 jours (14 heures)

### TARIF

1 020 € Net/personne  
Nombre de places : 8

### MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Intervention pragmatique nourrie  
des cas concrets exposés par les  
participants. Apports théoriques et  
application pratique. Remise d'un  
support pédagogique.

### SUIVI & EVALUATION

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

### OBJECTIFS

- Déterminer le traitement douanier réservé à la marchandise.
- Appréhender les éléments constitutifs de la marchandise : l'espèce, l'origine, la valeur.
- Connaître les règles de recherche d'une nomenclature douanière.
- Déterminer l'origine d'un produit.
- Calculer la valeur d'une marchandise.
- Connaître et utiliser les accords d'origine pour gagner des marchés à l'international

### PROGRAMME

#### 1 - Espèce tarifaire

- Définition, présentation de l'espèce tarifaire
- Architecture de l'espèce, ce qu'elle conditionne

##### 1.1 - **Composition du tarif douanier et solutions aux difficultés de choix**

- ☞ Les sections, chapitres, notes et renvois,
- ☞ Les règles de classement, les notes explicatives du SH, de la NC
- ☞ Le Renseignement Tarifaire Contraignant
- ☞ Demande, délivrance, validité
- ☞ Présentation de SOPRANO

#### 2 - Origine

**Les 3 termes liés à l'origine** : Origine, Provenance et Statut communautaire

##### 2.1 - **Origine non préférentielle**

- Origine et barrières douanières
- TEC, droits additionnels, restrictions quantitatives
- Règles d'origine non préférentielle
  - ☞ Produits suffisamment ouverts ou transformés, les exceptions
  - ☞ Déterminer l'origine non préférentielle d'un produit
  - ☞ Justificatifs d'origine non préférentielle : Documents vs Dématérialisation
- Origine non préférentielle et « made in »
  - ☞ Marquage d'origine et la protection de l'origine

##### 2.2 - **Origine préférentielle**

- Promotion des échanges et développement économique, réduction ou suspension des droits
- Pays bénéficiant d'accord et pays partenaires

##### 2.3 - **Règles d'origine préférentielle**

- Les règles d'acquisition de l'origine :
  - ☞ marchandises obtenues en totalité dans un pays
  - ☞ marchandises obtenues dans plusieurs paysLe cas du SPG
- Justificatifs d'origine :
  - ☞ Les différents documents
  - ☞ Dématérialisation des documents (EA, EE)
  - ☞ La règle du transport direct
  - ☞ Les contraintes liées aux produits et aux documents
  - ☞ Renseigner les DOLT destinées aux clients
  - ☞ Obtenir les DOLT auprès des fournisseurs

... / ...

## **2.4 – Validation de l'origine par l'administration**

- Le Renseignement Contraignant sur l'Origine

### **3 - Valeur**

#### **Les différentes valeurs à l'import et à l'export**

- ☞ Valeur fiscale
- ☞ Valeur en douane
- ☞ Valeur statistique
- ☞ Valeur transactionnelle

#### **Détermination de la valeur**

- ☞ Conditions d'acceptation, réajustement, méthodes de substitution

#### **Déterminer la liquidation douanière**

- ☞ La détermination du coût réel à l'importation
- ☞ Importance des incoterms ICC 2020
- ☞ Cas de l'Octroi de Mer pour le DOM
- ☞ Assiette des DD (calculs des droits, droits antidumping ....)
- ☞ Assiette des taxes (calcul des taxes, taxes additionnelles, TVA ....)

#### **Les outils à la disposition des opérateurs pour la détermination des éléments constitutifs de la marchandise**

- ☞ Douane.gouv.fr, RITA,
- ☞ Les notes explicatives de la NC, les accords d'origine,
- ☞ La base de données Renseignements Tarifaires Contraignants (RTC)

#### **Exercices d'application**

- ☞ Déterminer l'ONP et l'OP de différents produits,
- ☞ Etudes comparatives d'importation et d'exportation de différents produits

### **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.

## TRAVAILLER EFFICACEMENT AVEC L'ALLEMAGNE

### DATE

**Le 12 décembre 2023**  
CCI MARNE  
12 rue André HUET  
51100 REIMS

### PUBLIC

Cadre supérieur, dirigeant et gérant de PME, ETI, directeur export et directeur commercial d'ETI

### PREREQUIS

Aucun

### INTERVENANT

Consultante formatrice export /Allemagne

### DUREE

1 jour (7 heures)

### TARIF

510 € Net/personne  
Nombre de places : 10

### MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Alternances d'apports théoriques et d'applications. Participation des apprenants à travers la mise en pratique. Analyses et audit de bonnes pratiques. Présentation d'outils pratiques.

### 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 modèles 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 vers des blocages et une obstruction systématique
- Résoudre un conflit.

### PROGRAMME

#### 1 - Approche stratégique des marchés internationaux, des marchés germaniques en particulier :

- L'objectif
- Le temps
- Les moyens

#### 2 - Approche stratégique et commerciale

- Analyse marché
- Analyse du potentiel de l'entreprise
- Définition de l'offre
- Choix de l'approche stratégique possible

#### 3- Compréhension avant action : « cultures nationales » et cultures d'entreprise »

- Incidence des DSE : Déterminants Socio-Economiques
- La stratégie
- Le management
- L'idéologie économique : comparaison franco-allemande
- L'ouverture internationale de l'Allemagne ou "l'internationalisation obligée"

#### 4 - 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
- Définitions d'argumentaires par catégories de clients
- Outils commerciaux, promotion
- Participation à des foires & salons
- Moyens d'approche des cibles
- Préparation des rendez-vous
- Gestions et planifications des rendez-vous
- Stratégie de négociation – tactiques

... / ....

- Les 4 C
- Entrée en contact
- Etude des besoins et motivations
- Phase d'argumentation
- Conclusion
- Construire des propositions efficaces
- Le contrat
- Conditions de vente (AGB)
- Optimisation de la relation clients
- Organisation de rencontres professionnelles
- Communication relationnelle / Lobby
- Networking intra (au plan des opérateurs et de la hiérarchie)

## **5 - La gestion de projet à l'international**

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

## **6 - Gestion des conflits**

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

### **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.

## FORMATIONS 2023 - TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

(à retourner à : [l.legr@grandest.cci.fr](mailto:l.legr@grandest.cci.fr) – tél 03 26 69 33 52)

### Entreprise :

Siret ..... Raison sociale : .....  
 Adresse de facturation : .....  
 Code postal : ..... Ville : .....

### Responsable Formation

Nom : ..... Prénom : .....  
 Email : ..... Tel : .....

### Stagiaire (1 bulletin par stagiaire)

Nom : ..... Prénom : .....  
 Fonction : ..... Email : .....

CHOIX	LIBELLES	LIEUX	DATES
<input type="checkbox"/>	Démarrer à l'export en toute sécurité en maîtrisant les fondamentaux (2 jours)	Charleville	13 et 14 avril 2023
<input type="checkbox"/>	Comprendre la réglementation et les procédures douanières import/export	Châlons	13 avril 2023
<input type="checkbox"/>	Travailler efficacement avec les Américains	Distanciel	20 avril 2023
<input type="checkbox"/>	Refonte du SI de la douane : dématérialisation & procédures au 1er trimestre 2023	Distanciel	15 mai 2023
<input type="checkbox"/>	Maîtriser les règles Incoterms® 2020	Châlons	16 mai 2023
<input type="checkbox"/>	Se rendre visible à l'international et renforcer sa crédibilité grâce à une stratégie digitale pertinente	Troyes	26 mai 2023
<input type="checkbox"/>	Sécuriser la gestion des opérations triangulaires : enjeux douaniers et fiscaux	Chaumont	6 juin 2023
<input type="checkbox"/>	Déclarer vos échanges de biens : les changements depuis 2022	Distanciel	7 juin 2023
<input type="checkbox"/>	Gestion d'une opération import- focus BREXIT	Châlons	15 juin 2023
<input type="checkbox"/>	Gérer efficacement un dossier import-export	Reims	26 et 27 juin 2023
<input type="checkbox"/>	Vendre en ligne à l'international	Distanciel	7 septembre 2023
<input type="checkbox"/>	Vendre ses prestations de service à l'international	Distanciel	12 septembre 2023
<input type="checkbox"/>	Maîtriser les règles Incoterms® 2020	Distanciel	14 septembre 2023
<input type="checkbox"/>	La gestion d'un crédit documentaire	Troyes	5 octobre 2023
<input type="checkbox"/>	Manager un portefeuille de distributeurs export	Reims	19 octobre 2023
<input type="checkbox"/>	Prospecter à l'international	Reims	14 novembre 2023
<input type="checkbox"/>	Maîtriser vos règles d'origine pour gagner de nouveaux marchés	Troyes	7 et 8 décembre 2023
<input type="checkbox"/>	Travailler efficacement avec l'Allemagne	Reims	12 décembre 2023

### 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 ([l.legr@grandest.cci.fr](mailto:l.legr@grandest.cci.fr)) avant la formation. A défaut, l'entreprise sera directement facturée.

• Le stagiaire déjeunera sur place :  Oui  Non Les frais de repas s'élèvent à 28 € HT et seront facturés directement à l'entreprise.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap  je 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. Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales et Particulières de Vente figurant au verso et déclare les accepter.

Fait à : ..... Le : .....

Pour l'entreprise  
 Nom et qualité du signataire

Pour la CCI Grand Est  
 Didier Hoffmann, directeur international

## 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 échéant, l'appui du réseau d'Entreprise Europe Network. 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'Entreprise 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 commande qui validera l'inscription définitive de l'entreprise.

Le bulletin d'acceptation matérialise l'engagement de l'entreprise et l'acceptation des Conditions Générales de 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.

**Cas particulier :** 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 EST.

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 GRAND EST.

### 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 sera remboursé, à 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 déjà engagées.

#### 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 dégageant 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 ET CONFIDENTIALITÉ

**5.1** Le 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.

#### 6. RESPONSABILITÉS

La CCI GRAND EST ne peut être tenue pour responsable de l'utilisation par le Client des informations qui lui auront été 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 EST.

#### 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 ET LIBERTÉS

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 sous-traitants 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 : [dp@grandest.cci.fr](mailto:dp@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](http://www.cnil.fr), 3 place de Fontenay TSA 80715 75334 Paris cedex 07.

#### 9. LITIGES

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 la CCI.

## CONDITIONS PARTICULIERES 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. RÈGLEMENT 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 publics.

**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.



## 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 différents 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



\* des stagiaires ayant répondu au questionnaire de satisfaction  
Conception : CCI International Grand Est - @ Freepik - Février 2023

## Votre contact :

Laurence LEGRY// CCI International Grand Est

Mess des entrepreneurs - 42 rue Grande Etape - CS 90533

51010 Châlons-en-Champagne cedex

l.legry@grandest.cci.fr // T. 03 26 69 33 52 • [www.cci-international-grandest.com](http://www.cci-international-grandest.com)



**CCI INTERNATIONAL  
GRAND EST**