

FORMATIONS AUX TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL



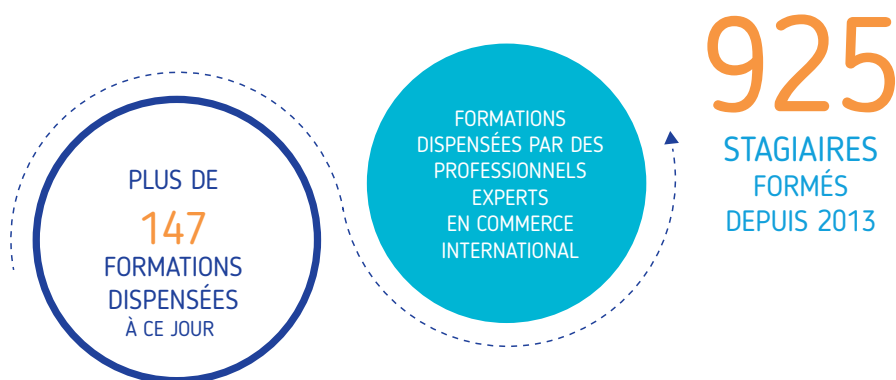
ÉDITION 2025

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

Des formations intra-entreprise sur-mesure

Dans un monde en perpétuelle évolution, la maîtrise des techniques du commerce international est un levier clé pour sécuriser et développer votre activité à l'export.

Dans le cadre de la Team France Export, CCI International Grand Est, vous propose un programme de formations conçu pour renforcer vos compétences, anticiper les évolutions du marché et optimiser vos performances à l'international.



FAITES DE LA FORMATION UN ATOUT STRATÉGIQUE POUR VOTRE ENTREPRISE !

Que vous soyez débutant ou expert, nos formations couvrent toutes les thématiques essentielles : réglementation douanière, logistique, financements, fiscalité, stratégie export... Une formation en commerce international est un investissement stratégique pour toute entreprise souhaitant se développer à l'international !

Accéder à de nouveaux marchés et booster son chiffre d'affaires

La formation permet aux entreprises d'acquérir les compétences essentielles pour exporter leurs produits et services, élargir leur clientèle et saisir de nouvelles opportunités commerciales à l'international.

Maîtriser la réglementation et éviter les erreurs coûteuses

Les échanges internationaux impliquent des réglementations douanières, fiscales et juridiques spécifiques. Une formation adaptée aide les entreprises à réduire les risques de non-conformité, éviter les sanctions et optimiser les coûts.

Améliorer sa compétitivité face à la concurrence mondiale

Comprendre les spécificités des marchés étrangers, adapter son offre et son positionnement sont des atouts stratégiques. Une entreprise bien formée est plus agile et compétitive face à des concurrents internationaux.

Sécuriser ses transactions et optimiser sa logistique

Les formations permettent d'apprendre à gérer les paiements internationaux, choisir les bons Incoterms et organiser une logistique performante et rentable, évitant ainsi les mauvaises surprises.

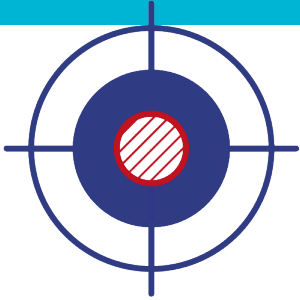


NOS FORMATIONS 100 % SUR-MESURE, DANS VOTRE ENTREPRISE

Une solution efficace, flexible et personnalisée, idéale pour développer les compétences des équipes tout en respectant les contraintes et les objectifs de votre entreprise. Un programme personnalisé en fonction de votre métier et vos process. Les cas pratiques sont adaptés à la réalité du terrain et aux défis concrets rencontrés par les équipes. (voir page 3)



VOTRE FORMATION SUR MESURE



CCI International Grand Est organise des formations sur de nombreuses 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 :



FORMATIONS 2025

TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

THEMATIQUES	LIEUX	DATES	PAGES
Démarrer à l'export et maîtriser les fondamentaux (2 jours)	Reims	24 et 25 mars 2025	5
Comprendre la réglementation et les procédures douanières import /export	Troyes	3 avril 2025	7
Réglementation douanière et fiscale du champagne	Epernay	13 mai 2025	8
Sécuriser vos opérations triangulaires : enjeux douaniers et fiscaux	Charleville-Mézières	22 mai 2025	10
Gérer efficacement une opération import	Chaumont	2 juin 2025	11
Analyser et choisir ses Incoterms® 2020	distanciel	10 juin ou 6 nov 2025	13
Maîtriser vos règles d'origine pour gagner de nouveaux marchés	Reims	11 septembre 2025	14
Comprendre les règles de la TVA à l'international	distanciel	30 septembre 2025	16
Etablir l'état récapitulatif TVA & déclaration statistique EMEBI (ex DEB)	Reims	9 octobre 2025	18
Vins & Champagne - L'e-commerce à l'international : développer efficacement vos ventes	Epernay	14 octobre 2025	20
Quick Fixes : Maîtriser la réforme de la TVA intracommunautaire	Troyes	16 octobre 2025	22
Gérer efficacement ses crédits documentaires	distanciel	4 novembre 2025	23
Biens à double usage : appréhender et maîtriser les réglementations	Châlons-en-Champagne	27 novembre 2025	24
Maîtriser les règles du classement douanier	distanciel	4 décembre 2025	25

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

DEMARRER A L'EXPORT ET MAITRISER LES FONDAMENTAUX (2 JOURS)

MAI 12/2024

DATE

24 et 25 mars 2025
CCI Marne Ardennes
12 rue André Huet
51000 REIMS

PUBLIC

Dirigeant d'entreprise, directeur du développement, responsable et assistant import, responsable logistique, collaborateur ADV

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Expert en technique du commerce à international

DUREE

2 jours (14 heures)

TARIF

1100 € net / personne
Limité à 10 participants

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Alternance d'applications et d'apports théoriques. Interactivité recherchée. Fourniture d'un tableau récapitulatif des modes de présence à l'international, des Incoterms 2020, et d'un lexique des termes acronymes utilisés en transports international en français et en anglais. Mémo sur les mentions obligatoires et conseillées d'une facture commerciale...
Remise d'un support pédagogique.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pré et post formation pour évaluer les compétences acquises
Attestation de formation remise à chaque participant.

OBJECTIFS

- Sélectionner le bon Incoterm pour ses flux
- Assurer la bonne réalisation de ses opérations export
- Maîtriser la chaîne documentaire
- Dédouaner ses marchandises selon les exigences réglementaires
- Sécuriser ses paiements avec la technique de paiement adéquate
- Maîtriser la terminologie du commerce international

PROGRAMME - JOUR 1

1. Comprendre et maîtriser les Incoterms@2020 pour ses exportations

- Fonction des Incoterms
- Le transfert des risques
- Le partage des frais
- Les obligations documentaires
- Les groupes E, F, C et D
- Les Incoterms de vente départ
- Les Incoterms de vente arrivée
- Les Incoterms multimodaux et les Incoterms maritimes : quand les utiliser ?
- Calcul d'une opération de transport selon les 11 Incoterms@2020
- Quel Incoterm choisir à l'export ?
☞ Etude de cas : calcul d'une opération de transport selon les Incoterms@2020

2. Présenter une offre export efficace

- Revue des principales sources d'informations
- Revue des principales aides à l'export
- Rédiger ses Conditions Générales de Ventes (CGVE) : revue des rubriques et des clauses, conseils de rédaction
- Négocier l'application des CGVE et gérer les éventuels conflits avec les CGAI (conditions générales d'achat à l'import du client)
- Etablir son offre export en fonction de l'incoterm retenu et la rédiger
- Emettre une facture pro-forma
☞ Etude de cas : rédaction d'une offre export, étude d'une facture pro-forma, revue de CGVE.

3. Manager la chaîne logistique et documentaire

- Sélectionner un prestataire
 - Pour quelles opérations ?
 - Où le trouver ? Sources d'informations
 - La demande de cotation
 - Déchiffrer l'offre de prix
 - Quels postes sont négociables ?
☞ Rédaction d'une demande de cotation en aérien, maritime et route
☞ Décryptage d'une offre de prix, revue des acronymes utilisés

4. Préparer et rédiger les documents nécessaires à l'exportation

- Rédiger la facture commerciale conformément à la réglementation française et européenne : conseils de rédaction, mentions obligatoires, mentions conseillées
- Rédiger la packing-list ou liste de colisage et la note de poids
- Quid des autres documents : certificats d'origine, certificats de circulation ...
- Lesquels sont nécessaires ? leurs rôles, qui doit viser ?
- Réserver la prestation de transport : les instructions ou booking
- Conseils de rédaction
- Récupérer les documents de transport et de douane, Pourquoi ? Qu'en faire ?
- Optimiser la conduite en douane pour éviter les blocages : conseil de rédaction
 - ☞ Revue des certificats de circulation et d'origine

PROGRAMME - JOUR 2

5. Garantir la bonne fin du paiement

- L'ouverture du compte client
- Le rôle de la Coface
- Les techniques de paiement sans intervention bancaire : paiement d'avance, paiement contre facture
 - ☞ Présentation, intervenants, avantages, limites
- Les techniques avec intervention bancaire : remise documentaire, crédit documentaire, lettre de crédit stand-by
 - ☞ Présentation, terminologie, ouverture, intervenants, rôle des banques, avantages, limites, contraintes, conseils
- L'affacturage et l'Assurance-crédit
 - ☞ Présentation, intervenants, mise en place, terminologie ...

6. Satisfaire aux obligations déclaratives et fiscales

- Mécanisme de la TVA au sein de l'UE
- La déclaration EMEBI et récapitulatif TVA pour les opérations intra-communautaires
- Le Brexit
- Les Quick fixes et les preuves de livraisons
- La TVA hors de l'UE
- Les informations fondamentales à maîtriser lors des opérations de douane :
 - ☞ l'origine,
 - ☞ la valeur,
 - ☞ l'espèce tarifaire
- Dédouaner ses marchandises à l'export
- Les documents à conserver, pourquoi et pour quelle durée ?

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 ET LES PROCEDURES DOUANIERES IMPORT / EXPORT

MAJ 12/2024

DATE

3 avril 2025

CCI Troyes & Aube
1 Boulevard Charles Baltet
10000 TROYES

PUBLIC

Collaborateur des Service ADV,
Achats, Transit/Transport,
Finances.

PREREQUIS

Connaissance des procédures
douanières et de la réglementation
en matière de dédouanement

INTERVENANT

Consultante et formatrice en
logistique de distribution
internationale

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

550 € net/ personne
Limité à 12 participants

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 pré et post
formation pour évaluer les
compétences acquises
Attestation de formation remise à
chaque participant.

OBJECTIFS

- Au moment de l'arrivée de Delta IE, acquérir la maîtrise des étapes d'une opération à l'international
- Acquérir les notions douanières et fiscales indispensables à la gestion d'une opération à l'international
- Piloter et contrôler les OTL (Opérateur de Transport & Logistique) et RDE (Opérateur Douane Enregistré) concernés.

PROGRAMME

1 - La réglementation actuelle et son avancement

- Le CDU (Code des Douanes de l'Union) et ses évolutions permanentes

2 - Les notions de base :

- L'origine de droit commun et préférentielle
- L'espèce tarifaire : SH, NC, TARIC
- Les diverses valeurs : transactionnelle, en douane, fiscale, etc ...
- Le calcul des droits et taxes éventuellement dus

3 - La finalité du dédouanement :

- Les régimes de base
- Les régimes particuliers

4 - Les informations préalables :

- Estimation des droits de douane
- Les exigences particulières
- Le respect des mesures de sûreté, sécurité

5 - Les étapes du dédouanement :

- La déclaration en douane : par qui ? quand ? comment ?
- Les documents ou information à fournir au RDE (Représentant en douane enregistré) et à récupérer
- La vérification du respect de la réglementation : les mentions sur la facture commerciale et sur le DAU

6 - L'avenir du dédouanement :

- La veille réglementaire obligatoire
- Les sources d'information

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

REGLEMENTATION DOUANIERE ET FISCALE DU CHAMPAGNE

MAJ 2/2024

DATE

13 mai 2025

LIEU

Cci Marne Ardenne
12 rue A. Huet
51000 REIMS

PUBLIC

Dirigeant, Directeur de développement, responsable et assistant ADV import, responsable logistique, collaborateur ADV

PREREQUIS

aucun

INTERVENANT

Expert en technique du commerce international

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

550 € net/ personne
Limité à 12 participants

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Pédagogie basée sur la succession et l'alternance de phases didactiques et d'échanges entre les participants.

Cas pratique et mise en situation.
Schémas illustratifs. Remise d'un support pédagogique.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pré et post formation pour évaluer les compétences acquises.

Attestation de formation remise à chaque participant.

OBJECTIFS

- Appréhender les obligations à la vente de produits soumis à accises en UE et à l'export
- Sélectionner le bon Incoterm pour ses flux VAD
- Assurer la bonne réalisation de ses opérations export et UE
- Maîtriser la chaîne documentaire
- Dédouaner ses marchandises selon les exigences réglementaires

PROGRAMME

1 - Préambule

- Les opérations import-export VS les opérations intracommunautaires
- Les spécificités de la VAD, vente en B2C et B2B : les questions à se poser avant tout projet
- Les différentes étapes d'une exportation
- Les différentes étapes d'une livraison intracommunautaire
- La réglementation UE sur la VAD : le seuil de TVA et Guichet unique
- Les accises et diverses obligations : représentation fiscale, immatriculation fiscale, entrepositaire agréé ou destinataire certifié
- Les informations fondamentales à maîtriser lors des opérations en douane : l'origine, la valeur, l'espèce tarifaire

2 - Quel Incoterm choisir en fonction du client et de son pays

- Fonction des Incoterms
- Le transfert de risques
- Le partage des frais
- Les obligations documentaires
- Les groupes E,F,C et D
- Les Incoterms de vente de départ
- Les Incoterms de vente arrivée
- Quel Incoterm sélectionner pour la VAD en B2B et B2C

3 - Manager la chaîne logistique et documentaire

- Les critères de sélection
- La transmission des informations
- Calculer son prix de vente et évaluer la rentabilité de son modèle économique

4 - Préparer et rédiger les documents nécessaires à l'exportation

- Emettre une facture pro-forma
- Rédiger une facture commerciale conformément à la réglementation française et européenne (conseil de rédaction, mentions obligatoires, et conseillées)
- Rédiger la packing-list ou liste de colisage et la note de poids

5 - Gérer son exportation

- Les autres documents : Certificats d'origine, certificats de circulation ... lesquels sont nécessaires ?
- Quels sont leurs rôles ?
- Qui doit les viser ?
- Exporter ses produits sous accises : le DAE
- Dédouaner ses produits
- Récupérer les documents de transport et de douane
- Les obligations douanières et fiscales

6 - Gérer sa livraison intracommunautaire

B2B :

- Livrer en droit suspendu ou acquitté : le DAE et DSA
- Les différents statuts
- Les obligations des parties
- Les quick fixes
- La DEB/EMEBI

B2C :

- Le règlement des accises et TVA
- Démarches locales à entreprendre
- Les obligations déclaratives
- La DEB/EMEBI

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.

SECURISER VOS OPERATIONS TRIANGULAIRES : ENJEUX DOUANIERS ET FISCAUX

MAI 12/2024

DATE

22 Mai 2025

CCI Marne Ardennes
18 A avenue Georges Corneau
08000 CHARLEVILLE MEZIERES

PUBLIC

Collaborateur Service Logistique,
Douane, Collaborateur Service
Comptabilité et Commercial

PREREQUIS

Expérience à l'international

INTERVENANT

Expert en logistique international et
douane.

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

550 € net/ personne
Limité à 12 participants

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 pré et post
formation pour évaluer les
compétences acquises

Attestation de formation remise à
chaque participant.

OBJECTIFS

- Avoir une vision globale des échanges triangulaires hors UE,
- Maîtriser les enjeux et risques d'une opération triangulaire intracommunautaire,
- Appréhender les incidences d'un point de vue contractuel, fiscal, douanier, logistique, documentaire et commercial,
- Mettre en place une procédure adaptée pour mener à bien ces opérations complexes.

PROGRAMME

1 – Définition d'une opération triangulaire extra-communautaire (cross trade)

- Concept et enjeux logistiques, douanier
- Analyse des risques : veiller à la confidentialité des opérations

2 - Le rôle de chacun des partenaires

- Le point de vue de l'acheteur revendeur (B)
- Le point de vue du vendeur/expéditeur (A)
- Le point de vue du destinataire / client final (C) de (B)

3 - Les précautions à prendre

- Dans la rédaction des contrats et dans les choix des Incoterms®2020 : acheter FCA à (A) et revendre CPT à (C) pour gérer la confidentialité des opérations
- Dans la gestion des opérations douanières : connaître les accords douaniers préférentiels ou non entre le pays du vendeur (A) et celui de l'acheteur (C)
- Maîtrise des fondamentaux douaniers adaptés aux flux triangulaires : nomenclature, origine (Statuts EA et EE, bénéfice des règles de cumul triangulaire) et valeur en douane
- Dans la gestion fiscale : ne pas vendre DDP incluant taxe à la consommation (TVA)
- Dans l'organisation des opérations de transport : maîtrise par l'acheteur revendeur
- Dans le choix de la sécurisation des paiements : L/C back to back
- Dans la gestion de confidentialité : maîtriser les jeux de facture

4 - Opérations triangulaire intracommunautaire

- Régime 42 quasi-import/ quasi-export : (B) dédouane dans son EM et livre (C) dans un autre EM : intéressant pour la confidentialité (valeur en douane) des opérations triangulaires
- Rédaction EMEDI avec codes de transactions nouveaux : 71 (quasi-import) et 72 (quasi-export)
- Vrais flux triangulaires communautaires : Art 141, point a) à e) D 2006
- Fausse triangulaire : (A) et (C) dans le même EM Art 1 a) à e) D 2006
- Ventes successives Arrêt KREUMAYR : une seule vente HT
- Quick fixes : preuves à détenir pour (A) dans sa livraison à (C)
- Les sources d'information pour s'adapter aux particularités de chacun des pays

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 UNE OPERATION IMPORT

MAI 12/2024

DATE

2 juin 2025
CCI Meuse Haute-Marne
Antenne de Chaumont
9 rue de la Maladière
52000 CHAUMONT

PUBLIC

Responsable et assistant import - export, acheteur, commercial, gestionnaire import-export, responsable logistique, services comptables et financiers

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Expert en technique du commerce à l'international

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

550 € net/ personne
Limité à 12 participants

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 pré et post formation pour évaluer les compétences acquises
Attestation de formation remise à chaque participant.

OBJECTIFS

- Connaître les différentes étapes d'une opération import
- Sélectionner un Incoterm pour ses achats
- Dédouaner ses marchandises en conformité avec la réglementation douanière
- Calculer son coût d'acquisition

PROGRAMME

1 - Acheter des marchandises à l'international : les bases de la gestion import

☞ Prendre connaissance des contraintes d'importation à respecter

- Les contraintes techniques et les contraintes juridiques
- Les contraintes commerciales : les sourcing, les différents types d'achats
- Les contraintes règlementaires : douane, normes
- Les différents risques à l'achat (fournisseur, produit, etc.)
- Le cahier des charges

2 - Choisir et négocier le bon incoterm dans le cadre d'un achat

• Que précisent les Incoterms ?

- Les critères de choix des Incoterms
- La notion de transfert de risques : les responsabilités des intervenants
- Partage des frais : les frais de l'exportateur
- Les obligations documentaires
- Les Incoterms de vente Départ : Groupe E, F et C
- Les Incoterms de vente Arrivée : le groupe D

3 - Assurer le transport des importations dans des conditions optimales

- Sélectionner son transitaire
- Etablir la cotation transport
- Focus sur les transports internationaux : air, route et maritime
- Assurer ses marchandises
- Gérer un litige transport

4 - Régler ses fournisseurs

- Le paiement d'avance
- La remise documentaire
- Le crédit documentaire
- ☞ Présentation, fonctionnement, terminologie, intervenants

5 - Dédouaner ses marchandises à l'import

Les fondamentaux douaniers

- L'espèce tarifaire et son outil le RTC
- Le nouveau tarif douanier
- La valeur
- L'origine préférentielle et non préférentielle
- Le RCO, L'EA, L'EE, Le REX, La DOF, la LTD, le certificat d'origine
- Le DAU

- Le dédouanement import et ses documents
- La portée de ces documents
- L'archivage
- La valeur en douane à l'importation : savoir la calculer
- Assigner un régime douanier à l'import : la Mise en Libre Pratique et la Mise à la Consommation
- Assigner un régime douanier : les régimes de transit
- Assigner un régime douanier : les régimes particuliers
- Assigner un régime douanier : les régimes de l'entrepôt
- L'ATVAI, l'IAI2, le D42 ...
- Calculer son coût d'acquisition

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.

ANALYSER & CHOISIR SES INCOTERMS® 2020

MAJ 12/2024

DATE

10 juin 2025

6 novembre 2025

Formation en distanciel

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

550 € net/ personne

Limité à 12 participants

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 pré et post formation pour évaluer les compétences acquises

Attestation de formation 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.

MAITRISER VOS REGLES D'ORIGINE POUR GAGNER DE NOUVEAUX MARCHES

MAI 12/2024

DATE

11 septembre 2025
CCI Marne Ardenne
2 rue André Huet
51100 REIMS

PUBLIC

Tout public actif à l'export/import,
personnel des services vente,
achats, logistique, douane et
financier.

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Expert en logistique international et
douane.

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

550 € net/ personne
Limité à 10 participants

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 pré et post
formation pour évaluer les
compétences acquises
Attestation de formation remise à
chaque participant.

OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux de l'origine d'une marchandise
- Connaître la structure d'un accord d'origine pour déterminer les conditions d'acquisition de l'origine
- Connaître les différents documents justificatifs de l'origine et les procédures de dématérialisation
- Pouvoir renseigner et délivrer les déclarations d'origine du fournisseur

PROGRAMME

1. Les éléments clés pour déterminer l'origine des marchandises

- Espèce
- Origine
- Valeur

2. Déterminer l'origine des marchandises

- Notion d'origine
 - ☞ les termes liés à l'origine des marchandises
 - Origine
 - Provenance
 - Statut communautaire

3. Origine non préférentielle ou de droit commun

- Origine et barrières douanières (TEC, droits additionnels)
- Règles d'origine non préférentielle
- Origine non préférentielle et « made in »
- Base réglementaire : CDU, articles du règlement délégué et annexe 22-01, règles de liste
- Exemples

4. Origine préférentielle

- Développement économique et accords économiques
- Les pays bénéficiant d'accords
- Les pays partenaires
- Préférences tarifaires : droits réduits et nuls
- Accords d'origine préférentielle
 - ☞ Règles d'origine préférentielle, conditions d'acquisitions de l'origine
 - Marchandises obtenues dans un pays
 - Marchandises obtenues dans plusieurs pays

5. Les justificatifs d'origine

- Procédures de visa
 - ☞ Documents visés par la douane
 - ☞ Documents visés par la CCI

- Dématérialisation des justificatifs d'origine
 - ☞ Exportateur Agréé et Exportateur Enregistré (REX)
 - DOF : Déclarations d'Origine Facture
 - Mentions factures
- Déclaration d'Origine du Fournisseur : long terme, ponctuelle
 - ☞ concernant les produits n'ayant pas le caractère originaire à titre préférentiel
 - ☞ concernant les produits ayant le caractère originaire à titre préférentiel

6. Validation de l'origine par l'administration

- Le Renseignement Contraignant sur l'Origine

7. Etude de cas :

- Détermination de l'origine préférentielle et non préférentielle

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.legry@grandest.cci.fr

COMPRENDRE LES REGLES DE LA TVA A L'INTERNATIONAL

MAJ 12/2024

DATE

30 septembre 2025

Formation en distanciel

PUBLIC

Responsable logistique,
 Responsable et assistant import,
 acheteur, commercial, gestionnaire
 import/export. Tout public actif à
 l'export et /ou l'import, personnel
 des services vente, achats,
 logistique, douane et financier.

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Expert en logistique international et
 Douane.

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

550 € net/ personne
 Limité à 10 participants

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 pré et post
 formation pour évaluer les
 compétences acquises
 Attestation de formation remise à
 chaque participant.

OBJECTIFS

- Permettre aux participants de maîtriser les **changements profonds relatifs au régime de TVA douanière et intra-communautaire intervenus récemment.**
- Maîtriser la **liquidation de la TVA douanière** avec le **CA3** au lieu du **DAU** depuis le **1er janvier 2022.**
- Maîtriser les nouvelles **obligations déclaratives intra-communautaires** en cas de quasi-import (**EMEBI** code transaction **71**)

PROGRAMME

1 - Flux extra-communautaires / Ventes de biens

- 1.1. Régime fiscal des exportations

- Mentions obligatoires sur les factures pour justifier la vente HT (art 262 I CGI)
- Exportation par un fournisseur établi en FR sur ordre de son client FR : exonéré de TVA sur DAU correctement rédigé
- Justificatif export : ECS EXA/CO/EU ICS Sortie
- Danger Incoterms EXW

- 1.2. Régime fiscal des importations

- Généralisation de l'autoliquidation de la TVA au 1er janvier 2022
- TVA : plus du tout payée avec le DAU IMA mais auto-liquidée avec le nouveau CA3 prérempli à partir des données du DAU IM/DELTA IE H7
- Analyse des problèmes posés par le pré-remplissage ; pourquoi les entreprises ne s'y retrouvent pas toujours ?
- La fin du DAU fin 2024 à l'import et 2025 pour l'export.
- Valeur en douane, valeur transactionnelle, valeur statistique : Calcul de la TVA douanière sur la notion de valeur en douane + droits de douane.
- Eléments à ajouter ou à retrancher à la valeur en douane : ajustements pour les besoins de liquidation de la TVA import
- Ventes entre parties liées
- Ventes successives avant importation

- 1.3. Régime fiscal des importations soumis à TVA douanière

- Notions de Fait Générateur
- Notions d'exigibilité et d'exigibilité de la TVA (CA3 adressé le mois m++1 le 24 pour toute entreprise importatrice ; plus de C4/CA12)
- Achats en franchise de TVA (art 275 CGI)
- Régime 42 et EMEBI (code transaction 71)
- Représentation fiscale : dans quels cas est-elle obligatoire ?
- Marchandises importées par une entreprise étrangère hors UE et livrées directement chez un client français assujéti mentionné comme destinataire réel sur H1/ex DAU IM
- Etablissement du compte rendu de TVA en cas d'achat DDP
- Remboursement de TVA douanière en cas de réexportation ou de destruction des marchandises
- Perfectionnement actif : façonnier non autorisé à récupérer la TVA. Seul le propriétaire peut le faire.

- Perfectionnement passif : taxation de la réimportation sur une base réduite (taux de rendement)
- Opérations de réparation : base réduite
- Importations par auto-entrepreneurs : TVA non récupérable (art 293 B CGI)
- Spécificités de la TVA dans les DOM TOM (RUP)

- **1.4. Opérations douanières non soumises à la TVA**

- Marchandises placées sous régime suspensif : entrepôt douanier, perfectionnement passif, admission temporaire, transit, transformation sous douane
- Régime AI2
- Réimportation de biens en l'état (dans les 3 ans)
- Prestations de services placées sous un régime suspensif

- **1.5. Remboursement de la TVA étrangère (8ème et 13ème Directive)**

2 - Flux extra et intracommunautaires : prestations de services

- Art 44 et 196 D 2006/112 : territorialité de la TVA sur les services
- Régime général TVA (283-2 CGI) et dérogations
- Déclaration de la TVA à l'aide du CA3
- Prestations de services sur navires de commerce ou sur aéronefs (art 262 II 2° CGI)
- TVA sur les transports domestiques, hors UE et dans l'UE

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.

DECLARER VOS ECHANGES DE BIENS : ETABLIR L'ETAT RECAPITULATIF TVA & LA DECLARATION STATISTIQUE EMEBI

MAI 12/2024

DATE

9 octobre 2025
CCI Marne Ardennes
12 rue André Huet
51000 REIMS

PUBLIC

Service comptabilité, finance,
gestionnaire import /export,
collaborateur des services
financiers, achats, ADV, logistique,
douanes.

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Expert en logistique international et
douane.

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

550 € net/ personne
Limité à 10 participants

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 pré et post
formation pour évaluer les
compétences acquises
Attestation de formation remise à
chaque participant.

OBJECTIFS

- Etablir correctement la déclaration d'échanges de bien / EMEBI
- Tirer parti des règles applicables pour minimiser les risques d'infraction
- Mettre en place les Quick Fixes

PROGRAMME

1 - Comprendre les principes applicables aux opérations intracommunautaires

- Mise au point sur les livraisons intra-communautaires et notion d'expédition
- Les Quick Fixes : en quoi consiste cette réforme de la TVA ?
- Retour sur des cas d'opérations triangulaires
- Panorama des nouveautés concernant la déclaration d'échange de bien 2022
- L'état récapitulatif statistique
- Le récapitulatif TVA

2 - Identifier les obligations déclaratives relatives à ce document douanier communautaire

- Visualiser les différents niveaux d'obligations
- Interpréter les données communes
- Détermination du redevable de l'information
- Assurer la tenue des registres

3 - Maîtriser le champ d'application de la déclaration d'échange de bien / EMEBI

- Prendre connaissance des différentes déclarations à partir de 2022
- Appréhender les mouvements repris dans la déclaration d'échange de biens : Ensemble des mouvements de marchandises communautaires qui circulent entre la France métropolitaine et un autre Etat membre
- Appréhender les mouvements non repris dans la DEB

4 - Fournir les données adéquates au bon établissement de la déclaration d'échange de biens DEB / EMEBI

- Régularisations et litiges commerciaux : retour et remplacement de marchandises, litiges sur les prix, les quantités
- Valeur fiscale et valeur statistique : détermination et utilisation
- Choix de la valeur à retenir
- Quid du transport
- Exemples de situations particulières :
 - ☞ les opérations triangulaires
 - ☞ les transferts de biens
 - ☞ les réparations de biens
 - ☞ les échantillons

5 - S'informer des modalités de correction de la déclaration d'échanges de biens

- Mise au point sur les données erronées
- Déclaration des corrections : durée de l'obligation de correction
- Modalités et cas particuliers

6 - Appréhender d'autres cas spécifiques à la DEB

- Identifier les sanctions relatives à chaque infraction
- Assimiler les règles de procédures applicables au contrôle et au contentieux de la DEB

7 - La DES

- Le redevable de la DES
- Les prestations concernées
- La correction,
- La déclaration

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.legry@grandest.cci.fr

L'É COMMERCE A L'INTERNATIONAL

VIN & CHAMPAGNE : BOOSTEZ VOS VENTES

MAJ 12/2024

DATE

14 octobre 2025

LIEU

CIVC - Comité Champagne
17 rue Jean Chandon Moët
51200 EPERNAY

PUBLIC

Dirigeant, Responsable Marketing,
Assistante commerciale

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Expert en E-commerce et E
marketing

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

550 € Net/personne
Nombre de places : 12

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 formation remise à chaque participant

OBJECTIFS

- Etablir sa stratégie E-commerce à l'international
- Attirer des visiteurs étrangers sur son e-shop (digital Marketing)
- Encaisser en ligne auprès de client étranger
- Organiser la livraison (et les retours)
- Se conformer à la réglementation spécifique à la vente à distance

PROGRAMME

Introduction

La formation proposée permettra aux participants au travers essentiellement de retours d'expérience de terrain pratiques, de bien cerner les différents points d'attention pour développer son e-shop à l'international. Elle permettra d'être ensuite en mesure d'établir son plan d'action au sein de l'entreprise, tant sur le plan commercial qu'organisationnel, en disposant déjà de quelques postes de solutions (marketplaces, PSP- Paiement, logisticiens) qui peuvent être potentiellement sollicités lors de la mise en pratique.

1 - Bien se positionner en ligne vers une clientèle internationale

- ☞ Statistiques - Quels pays cibler ?
- ☞ Comment identifier le marché potentiel pour son produit / service dans un pays étranger ?
- ☞ Focus sur un outil en ligne permettant d'établir un benchmark entre pays (Google Market Finder), ainsi qu'une mini étude de marché
- ☞ Comment définir sa stratégie de positionnement commercial en ligne à l'international
- ☞ Comment vendre en ligne ? Via une marketplace et/ou une plateforme d'e-commerce ?
- ☞ Avantages et inconvénients des 2 formules.
- ☞ Quels sont les pièges à éviter ?
- ☞ Comment établir une politique d'URL en fonction de sa marque et des pays ciblés (site unique / sites différents par pays,...)
- ☞ Adaptation du contenu de l'e-shop en fonction des langues et particularités culturelles.
- ☞ Rappel de bonnes pratiques en e-marketing
- ☞ Comment attirer des visiteurs étrangers sur son e-shop
- ☞ Comment limiter les abandons de panier virtuel

2 – Comment servir le client à l'international

2.1 - Encaissement en ligne

- ☞ Quelles sont les solutions de paiement en ligne à prendre en considération en fonction des pays ciblés ?
- ☞ Quels sont les prestataires de paiement les plus adéquats pour encaisser dans les pays frontaliers ? Au-delà ?
- ☞ Problématique de la fraude au paiement, plus importante lors d'achats 'crossborder' (recommandations pratiques)

2.2 - Logistique

- ☞ Les défis à relever et les différentes approches possibles
- ☞ Organisation des stocks, des expéditions, et des retours
- ☞ Cas spécifique de l'Allemagne
- ☞ Rappel de la réglementation au niveau des mentions légales, du droit de rétractation et du SAV
- ☞ Règles de la TVA intracommunautaire spécifiques en e-commerce.

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

QUICK FIXES : MAÎTRISER LA RÉFORME DE LA TVA INTRACOMMUNAUTAIRE

MAJ 12/2024

DATE

16 octobre 2025
CCI TROYES & AUBE
1, boulevard Charles Baltet
10000 TROYES

PUBLIC

Directeur, Service Comptable, ADV export

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Expert en logistique internationale et douane

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

550 € Net/personne
Nombre de places : 12

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 formation 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

- Maîtriser les flux intracommunautaires au regard des mentions obligatoires sur les factures, les obligations fiscales et les procédures d'autoliquidation et déclaratives (changements depuis le 1^{er} janvier 2022 et à venir)

PROGRAMME

1 - Introduction

Pour lutter contre la fraude à la TVA en UE, les Etats membres ont mis en œuvre le système **EBS** (European Business Statistics). Abrogation du règlement Intrastat (CE).

- ☞ Modifications au 01/01/2022 : La DEB abrogée est remplacée par deux procédures séparées : l'enquête statistique et l'état récapitulatif TVA
- ☞ Modification des écrans du portail « DEB WEB »
- ☞ Mise en place d'une liste des entreprises (« échantillon ») qui ont obligation de répondre à l'enquête statistique

2 - Les obligations relatives aux échanges intracommunautaires

- La TVA communautaire : fait générateur et exigibilité
- Le régime de l'autoliquidation de la TVA en France et dans l'UE
- La généralisation et l'obligation de l'autoliquidation de la TVA douanière au 01/01/2022
- Les mentions obligatoires sur les factures et les preuves alternatives de livraison (Quick Fixes depuis janvier 2020)
- Une erreur dans l'ERTVA et l'EMEBI peut compromettre l'autoliquidation de la TVA !

3 - Le traitement des cas particuliers

- Le travail à façon et réexpéditions de biens en suite de travail à façon
- Expéditions de biens destinés à un montage ou d'une installation, avec le n° TVA de l'acquéreur de la marchandise
- Expéditions de biens pour réaliser les formalités douanières d'exportation dans un autre État membre,
- Commerce direct avec/par des particuliers (y compris les ventes à distance) PBRD/PMNA
- Mouvements vers/depuis un entrepôt pour lesquels un transfert de propriété futur est prévu.
- Livraison en vue d'une vente à vue ou à l'essai
- Transactions impliquant un transfert de propriété sans compensation financière (y compris troc)
- Biens en quasi-importations (code transaction 71) et quasi-exportation (code transaction 72)
- Les ventes successives (Arrêt STEYMAR)
- Le régime des biens d'occasions, œuvres d'art, et objets de collection
- Le retour et remplacement des marchandises
- Le régime des corrections et régularisations

GERER EFFICACEMENT SES CREDITS DOCUMENTAIRES

MAJ 12/2024

DATE

4 novembre 2025

formation en distanciel

PUBLIC

Commerciaux - Chefs de projets -
ADV - Responsables comptables

PREREQUIS

Connaissance des règles Incoterms

INTERVENANT

Expert en technique du commerce
international

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

550 € Net/personne

Nombre de places : 12

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 formation 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

- 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
- Maîtriser les différents types de documents de transport et en particulier le B/L
- Savoir rédiger les documents afin d'éviter les réserves des banques

PROGRAMME

1 - Introduction

- ☞ Les 4 principales méthodes de paiement à l'international
- ☞ La problématique du paiement à l'international

2 - La remise documentaire

- ☞ Mécanisme général et acteurs
- ☞ Les risques et précautions à prendre

3- Le crédit documentaire

- ☞ Généralités sur le crédit documentaire
- ☞ Comment le crédit documentaire s'inscrit dans une opération d'exportation
- ☞ Le mécanisme de la procédure – les acteurs
- ☞ La présentation des documents
- ☞ Points clés de la procédure

4 - La structure et le contenu du crédit documentaire

- ☞ Les ouvertures SWIFT
- ☞ Le rôle des différentes banques
- ☞ La confirmation
- ☞ La réalisation du crédit : les différentes formes de réalisation
- ☞ Les dates butoir, les tolérances
- ☞ Les précautions à prendre par le vendeur pour l'ouverture de la L/C
- ☞ Les règles applicables : RUU 600 et PBIS 821)
- ☞ Le coût du crédit documentaire
- ☞ Exemple de L/C

5 - La rédaction des documents

- ☞ La rédaction des documents de transport (B/L, LTA, Lettre de voiture)
- ☞ La rédaction des autres documents (facture, certificat d'assurance ...)
- ☞ L'impact des PBIS 821 et des RUU 600 sur la rédaction des documents

6 - La gestion des réserves

- ☞ Les réserves les plus fréquentes
- ☞ Comment faire en cas d'irrégularités ?
- ☞ Les différentes options de l'exportateur
- ☞ La « notice of refusal » de la banque

7- Conclusion sur le crédit documentaire

- ☞ Les risques pour le vendeur
- ☞ Les avantages et inconvénients pour le vendeur

8- La L/C standby : une alternative au crédit documentaire

- ☞ Mécanisme
- ☞ Avantages et inconvénients pour le vendeur
- ☞ Comparaison standby / credoc – Exemple de Standbys

BIENS A DOUBLE USAGE : APPREHENDER ET MAITRISER LES REGLEMENTATIONS

MAJ 12/2024

DATE

27 novembre 2025
CCI Grand Est - Mess des
Entrepreneurs
42 rue Grande Etape
51000 CHALONS-EN-CHAMPAGNE

PUBLIC

Collaborateur ADV Export/ Import,
Logistique, Acheteur, Collaborateur
Comptabilité & Finances

PREREQUIS

Bonne connaissance des notions
du commerce international

INTERVENANT

Expert en logistique internationale et
douane.

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

550 € net/ personne
Limité à 12 participants

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 pré et post
formation pour évaluer les
compétences acquises
Attestation de formation 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

- Classer correctement les biens à double usage (BDU)
- Mettre en place un process de vérification des produits
- Mettre en place un processus de contrôle pour s'assurer de la conformité liée aux embargos ou de mesures restrictives
- Rédiger les demandes de licences et en assurer le suivi

PROGRAMME

1 – Préambule- Qu'est-ce qu'un bien à double usage ?

- Rappel du contexte historique international et géopolitique
- Les différents accords de lutte contre la prolifération des armes de destruction massive
- La lutte contre le financement et le blanchiment du terrorisme

2 - Les accords et réglementations

- L'accord de Wassenaar
- La réglementation européenne
- La réglementation nationale et les différentes administrations
- Les autres accords

3 - Les mesures de prohibition et de restrictions à l'exportation

- La notion du couple « Pays / Produit »
- Exportation de biens tangibles VS biens intangibles
Le cas de logiciels

4 - La méthodologie de classement des biens à double usage

- Les questions à se poser
- Le screening, les prérequis
- Les étapes du classement des produits
- Les logiciels et produits de cryptologie
 - ☞ Etude de cas sur le classement de produits BDU
 - ☞ Démarche, conseil

5 - La demande de licence

- Les différentes licences
- Egide
- ANSSI
- Le dédouanement de biens à double usage
- La traçabilité et le suivi des opérations

6 - Les réglementations américaines

- EAR (Export Administration Regulation) aux Etats-Unis
- Présentation de la réglementation & produits concernés
- La réexportation

MAITRISER LES REGLES DU CLASSEMENT DOUANIER

MAJ 12/2024

DATE

4 décembre 2025

Formation en distanciel

PUBLIC

Responsable et collaborateur ADV export

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Consultant formateur spécialisé dans le transport, la logistique et la Douane

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

550 € Net/personne
Nombre de places : 12

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

- Maîtriser les règles de classement des produits
- Mesurer l'impact du classement des produits dans la gestion des opérations
- Identifier les risques et responsabilités liés au classement douanier

PROGRAMME

1. La structure de la nomenclature douanière

- Le principe du classement tarifaire
 - Les termes des positions - les notes de sections et de chapitres
 - L'impact du système harmonisé
 - La nomenclature combinée à 8 chiffres
- Cas pratiques: exemples et recherche sur le site internet de la Douane*

2. La méthodologie et les outils d'aide au classement

- Les 6 règles générales pour l'interprétation du Système Harmonisé
 - Le site de la Douane : RITZ - TARIC
 - Les notes explicatives et avis de classement : les NENC et NESH
 - La base de données RTC – EBTI
 - Le dépôt sur SOPRANO
 - L'outil HS Tracker de l'OMC – OMD
 - La plateforme CLASS de la Commission Européenne
- Cas pratiques selon les éléments envoyés par les stagiaires*

3. Les risques liés au classement tarifaire

- La responsabilité de l'importateur en cas de fausse espèce
- L'impact du classement tarifaire sur la valeur en douane
- La désignation d'un référent interne ou externe : le RDE
- La mise en place d'une veille réglementaire sur les évolutions de la nomenclature

4. Evaluation finale des connaissances acquises

- Evaluation QCM – Questionnaire à choix multiples

5. Conclusion

- Plan d'actions
- Bilan et tour de table

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.

(à retourner à : l.legry@grandest.cci.fr - ☎ 03 26 69 33 52)

Entreprise :

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

Responsible 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 et maîtriser les fondamentaux (2 jours)	Reims	24 et 25 mars 2025
<input type="checkbox"/>	Comprendre la réglementation et les procédures douanières import /export	Troyes	3 avril 2025
<input type="checkbox"/>	Réglementation douanière et fiscale du champagne	Epernay	13 mai 2025
<input type="checkbox"/>	Sécuriser vos opérations triangulaires : enjeux douaniers et fiscaux	Charleville	22 mai 2025
<input type="checkbox"/>	Gérer efficacement une opération import	Chaumont	2 juin 2025
<input type="checkbox"/>	Analyser et choisir ses Incoterms® 2020	distanciel	10 juin ou 6 nov 2025
<input type="checkbox"/>	Maîtriser vos règles d'origine pour gagner de nouveaux marchés	Reims	11 septembre 2025
<input type="checkbox"/>	Comprendre les règles de la TVA à l'international	distanciel	30 septembre 2025
<input type="checkbox"/>	Etablir l'état récapitulatif TVA & déclaration statistique EMEBI (ex DEB)	Reims	9 octobre 2025
<input type="checkbox"/>	Vins & Champagne : l'E commerce à l'international : développer efficacement vos ventes	Epernay	14 octobre 2025
<input type="checkbox"/>	Quick Fixes : Maîtriser la réforme de la TVA intracommunautaire	Troyes	16 octobre 2025
<input type="checkbox"/>	Gérer efficacement ses crédits documentaires	distanciel	4 novembre 2025
<input type="checkbox"/>	Biens à double usage : appréhender et maîtriser les réglementations	Châlons en C.	27 novembre 2025
<input type="checkbox"/>	Maîtriser les règles du classement douanier	distanciel	4 décembre 2025

Adresse de facturation / Règlement des frais : Les droits d'inscription par personne s'élèvent à 550 € net la journée. Ils seront réglés par :
 L'entreprise L'organisme gestionnaire des fonds de l'entreprise (OPCO) – précisez le nom et l'adresse de l'OPCO :

NB : Adressez une copie du programme de formation et du bulletin d'inscription à l'OPCO avec la demande de prise en charge. Veillez à ce que l'OPCO transmette l'accord de la prise en charge à CCI GE (l.legry@grandest.cci.fr) avant la formation. A défaut, l'entreprise sera directement facturée.

• Le stagiaire déjeunera sur place : Oui Non Les frais de repas s'élèvent à 36 € 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 entrainera, 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 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 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.

FORMATIONS AUX TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL



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

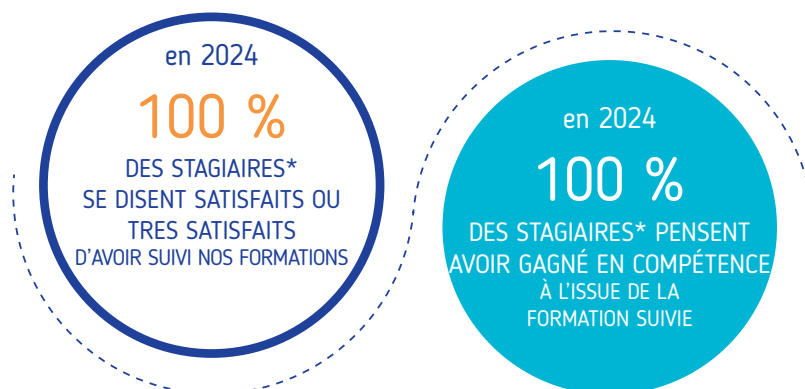
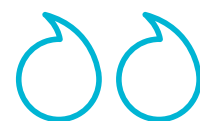
Nous avons été sollicités par nos auditeurs douane et CCI International Grand Est pour nous inscrire à une formation sur les INCOTERM® 2020. Je suis venue avec 2 de mes collègues pour mettre à jour nos compétences.

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



* des stagiaires ayant répondu au questionnaire de satisfaction
Conception : CCI International Grand Est - Février 2025

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



**CCI INTERNATIONAL
GRAND EST**