



# FORMATIONS AUX TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

**EDITION**

**2024**



- ▶ Des intervenants experts en gestion administrative, réglementation fiscale, douanière, logistique et juridique à l'international
- ▶ Des formations intra-entreprise sur-mesure

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)



# 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 : .....



# FORMATIONS 2024

## TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

THEMATIQUES	LIEUX	DATES	PAGES
Démarrer à l'export et maîtriser les fondamentaux (2 jours)	Reims	8 et 9 avril 2024	5
Maîtriser la réglementation et les procédures douanières import /export	distanciel	16 mai 2024	7
Analyser et choisir ses Incoterms® 2020	Troyes	30 mai 2024	9
Savoir gérer des opérations triangulaires : impacts douaniers et fiscaux	Reims	11 juin 2024	10
Les réglementations marquage CE	distanciel	18 juin 2024	12
Déclarer vos échanges de biens : déclaration statistiques EMEBI et état récapitulatif TVA	Châlons en Champagne	27 juin 2024	13
Gérer efficacement une opération import	Charleville- Mézières	5 septembre 2024	15
Traiter un crédit documentaire	Reims	12 septembre 2024	17
Maîtriser vos règles d'origine pour gagner de nouveaux marchés	distanciel	19 septembre 2024	18
Maîtriser les règles du classement douanier	Chaumont	10 octobre 2024	20
Créer et dynamiser son réseau de vente à l'international	Troyes	17 octobre 2024	21
Analyser et choisir ses Incoterms® 2020	distanciel	22 octobre 2024	23
Vente de prestation de service : maîtriser le fonctionnement de la TVA	distanciel	7 novembre 2024	24
Bien à double usage : appréhender et maîtriser les réglementations	distanciel	3 décembre 2024	26

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

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

MAJ 01/2024

### DATE

**Mardi 8 et mercredi 9 avril 2024**  
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

1040 € net  
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. 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. Introduction - Rappels

- Pourquoi exporter ?
- Les enjeux économiques fiscaux et déclaratifs
- L'effet Brexit
- L'après Covid
- La crise en Ukraine et les autres conflits récents
- La géopolitique et le commerce international
- Différence entre les opérations intra et extra-communautaires

#### 2. 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

#### 3. 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 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.

#### 4. 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

#### 5. 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
  - ☞ Revue des certificats de circulation et d'origine

### PROGRAMME JOUR 2

#### 6. Garantir la bonne fin du paiement

- L'ouverture du compte client
- Le rôle de la Coface, Euler Hermes
- 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 ...

#### 7. 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.

## MAITRISER LA REGLEMENTATION ET LES PROCEDURES DOUANIERES IMPORT -EXPORT

MAI 01/2024

### DATE

**Jeudi 16 Mai 2024**

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

520 € 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 procédures de dédouanement (à l'import et à l'export) et savoir utiliser les documents douaniers pour le paiement des droits et taxes sur les marchandises
- Comprendre le fonctionnement du dédouanement communautaire
- Appréhender l'impact des informations servant à l'application de la réglementation douanière (code douanier des marchandises, origine « made in » et préférentielle à destination, valeur de taxation pour le calcul des droits et taxes
- Préciser la responsabilité de l'entreprise / du transitaire vis-à-vis du dédouanement (paiement des droits et taxes /conformité des documents)
- Se poser les questions pertinentes avant tout dédouanement
- Savoir où trouver les informations nécessaires pour un dédouanement
- Maintenir une veille efficace en matière douanière

### PROGRAMME

#### 1 - Cadre et mission de la Douane

- Mission de la Douane
- La Douane dans le monde
- Les sources d'information
- Le statut de l'OEA
- Territoire douanier et territoire fiscal
- Les obligations en UE
- Le MACF

#### 2 - L'obligation de dédouaner ses marchandises lors des opérations avec les pays tiers

- Les étapes du dédouanement
- Comment dédouaner : Delta F et Delta T et bientôt DELTA IE
- Les intervenants
- Le représentant en Douane
- Les responsabilités des intervenants
- Le POA
- Les modes de représentation
- Les prérequis
- Procédure
- Le dédouanement à domicile
- Les différentes autorisations douanières

#### 3 - 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
- Pays et exigences
- Les cautions afférentes

#### **4 - Revue des régimes douaniers**

- Régimes douaniers à l'import
- Régimes douaniers à l'Export
- Le carnet ATA

#### **5 - Le DAU**

- Présentation
- Rôle
- Fonction

#### **6 - Dédouaner ses marchandises à l'export**

- Les documents à fournir pour dédouaner à l'export
- La portée de ces documents
- Assigner un régime douanier : l'exportation en simple sortie
- Assigner un régime douanier : les régimes de transit
- Assigner un régime douanier : les régimes particuliers
- Assigner un régime douanier : le régime de l'entrepôt
- Le document douanier justificatif

#### **7 - Dédouaner ses marchandises à l'import**

- 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 le régime de l'entrepôt
- L'ATVAI, L'AI2, le D42 ....

#### **POUR ALLER PLUS LOIN...**

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

# ANALYSER & CHOISIR SES INCOTERMS® 2020

MAJ 11/2023

## DATE

**Jeudi 30 Mai 2024**  
CCI Troyes & Aube  
1 Bld C. Baltet  
10000 TROYES

## LIEU

**CCI Troyes & Aube**  
**1 bld Charles Baltet**  
**10000 TROYES**

## 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

520 € 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

- 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.

## SAVOIR GERER DES OPERATIONS TRIANGULAIRES : IMPACTS DOUANIERS ET FISCAUX

MAI 01/2024

### DATE

**Mardi 11 Juin 2024**  
CCI Marne Ardennes  
12 rue André Huet  
51 000 REIMS

### 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

520 € 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 enjeux et risques d'une opération triangulaire
- Appréhender les incidences fiscales, douanières et documentaires de ces opérations afin de les rendre pérennes
- Préparer une liasse documentaire efficace
- Archiver les documents en conformité avec la réglementation douanière

### PROGRAMME

#### 1 - Préambule

- Qu'est-ce qu'une opération triangulaire ?
- Points critiques : distinction entre flux physiques et flux financiers
- Rappel TVA

#### 2 - Présentation des différents types d'opérations triangulaires

- Opération triangulaire intracommunautaire
- Opération triangulaire mixte
- Opération triangulaire extra-communautaire ou cross - trade
- Les fausses triangulaires

##### ☞ Schéma explicatif :

- Présentation, Intervenants,
- Détermination des flux physiques et des flux financiers
- Points critiques
- Mention sur facture

#### 3 - Les Incoterms 2020

- Rappel des familles d'Incoterms : E, F, C et D
- Les transferts de risques
- Le partage des frais
- Les obligations documentaires des parties

#### 4 - Traitement des opérations triangulaires

- Incidences commerciales
- Incidences logistiques
  - ☞ Les différents risques
  - ☞ Le switch de BL
- Incidences douanières
  - ☞ La nouvelle DEB / EMEBI
  - ☞ Les preuves de livraison
  - ☞ Les déclarations de douane
  - ☞ La définition de l'exportateur
  - ☞ La valeur en douane
  - ☞ Les preuves d'origine

- Incidences fiscales
  - ☞ Quid de la TVA ?
  - ☞ La TVA et les échanges complexes
- Incidences documentaires
  - ☞ Rédaction de la facture
  - ☞ Les EUR1
- Incidences comptables
  - ☞ Quels flux déclarer dans la DEB
  - ☞ Distinction entre les flux extra et intracommunautaires
- Incidences sur la facturation

## 5 - Conclusion

- L'archivage et la conservation des dossiers pour les contrôles éventuels
- Mettre en place une veille

### 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 LES REGLEMENTATIONS DU MARQUAGE CE

MAJ 01/2024

## DATE

**Mardi 18 juin 2024**

formation en distanciel

## PUBLIC

Responsables et collaborateurs des services export, responsables de production et/ou qualité, bureau d'études

## PREREQUIS

Aucun

## INTERVENANT

Juriste, Responsable Enterprise Europe Network

## DUREE

1 jour (7 heures)

## TARIF

520 € net / personne

Limité à 8 personnes

## MOYENS & SUPPORTS

### PEDAGOGIQUES

Démarche pédagogique active et participative

Alternance de séquence de formation théorique avec des

exercices de mise en situation

Remise d'un support pédagogique.

## SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour

évaluer les compétences acquises

en amont et en aval de la formation

Attestation de formation remise à

chaque participant

## OBJECTIFS

- Comprendre les réglementations « marquage CE »
- Mesurer le niveau de responsabilités d'un responsable de la mise sur le marché du produit et ses obligations réglementaires

## Introduction :

*Le « marquage CE » est obligatoire pour tous les produits industriels couverts par une réglementation européenne Nouvelle Approche ; qu'ils soient fabriqués dans l'Union Européenne ou importés d'un état tiers. Toute entreprise qui fabrique, importe ou vend des produits soumis à marquage CE est concernée. Ses activités sont impactées et sa responsabilité est totale au moment de la mise sur le marché du produit.*

## 1 - Présenter les concepts des dispositions réglementaires

- Introduction au cadre réglementaire/communautaire général
- Présentation des techniques d'harmonisation européennes
- Les grandes lignes de la Nouvelle Approche
- Les objectifs visés par le législateur

## 2 - Expliquer les directives « Marquage CE »

- Le champ d'application ou les produits concernés
- La date d'application et la période transitoire
- La notion de mise sur le marché
- La définition du fabricant, de l'importateur, du mandataire et du distributeur
- Les exigences essentielles de sécurité, d'environnement, d'ergonomie
- Les essais par tierce partie, le rôle des organismes d'essais

## 3 - Préciser le rapport entre les normes et les directives

- Un cahier des charges techniques
- Application volontaire
- Les normes offrent une présomption de conformité à la réglementation

## 4 - Détailler les obligations du fabricant et de l'importateur

- L'analyse des risques
- Les preuves de la conformité : la déclaration de conformité, le dossier technique de fabrication, le marquage CE
- Les contrôles tout au long du cycle de vie du produit

## 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 : DECLARATION STATISTIQUES EMEBI ET ETAT RECAPITULATIF TVA

MAI 01/2024

### DATE

**Jeudi 27 juin 2024**  
CCI GRANDEST  
Mess des entrepreneurs  
42 rue Grande Etape  
51000 CHALONS EN CHAMPAGNE

### PUBLIC

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

### PREREQUIS

Bonne connaissance des notions  
du commerce international

### INTERVENANT

Expert en logistique international et  
douane.

### DUREE

1 jour (7 heures)

### TARIF

520 € 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

- Vendre et déclarer des biens et des prestations de services au sein d l'Union Européenne
- Savoir renseigner les états statistiques EMEBI, l'Etat fiscal et la DES sur le site de la douane (DEBWEBB 2022)
- Mettre en œuvre les contrôles obligatoires pour réduire les litiges
- Etablir les déclarations de correction
- Généralisation de l'autoliquidation de la TVA à l'importation au 01 01 2022

### PROGRAMME

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

- Suppression de la DEB depuis le 01/01/2022
- Rappel du vocabulaire fiscal et douanier spécifique
- Note de référence pour la réponse à l'enquête statistique mensuelle sur les échanges de bien intra-Union européenne (EMEBI) 2024

#### 2 - Le territoire d'application

- Zones concernées et les territoires exclus
- Flux particuliers

#### 3 - Les différents types d'opérations, obligations et moyen d'y satisfaire

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

#### 4 - Renseigner les réponses aux enquêtes mensuelles (EMEBI) et de l'état fiscal

- Etudes des rubriques des états :
  - ☞ Réponses à l'enquête statistiques (EMEBI) : expédition et introduction
  - ☞ Etat fiscal : uniquement à l'expédition
  - ☞ DES
- Transactions 71 et 72 : Quasi-import et Quasi-Export :
  - ☞ Régimes et n° TVA
  - ☞ Incidence dans la déclaration en douane
- Traitement des retours, des avoirs (...), corrections (nouveaux délais)

#### 5 - Vente à distance (VAD) depuis le 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-« - OSS)

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

- Contrôler les montants préremplis 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)

### 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

MAJ 01/2024

### DATE

**Jeudi 5 septembre 2024**  
CCI Marne Ardennes  
18 A avenue Georges Corneau  
08800 CHARLEVILLE MEZIERES

### PUBLIC

Responsables Achats, Logistiques,  
Comptables et Financiers

### PREREQUIS

Aucun

### INTERVENANT

Expert en logistique international et  
douane.

### DUREE

1 jour (7 heures)

### TARIF

520 € 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.

### OBJECTIF

- Sécuriser et optimiser les flux physiques (transports), douaniers, (DAU IM / H1), fiscaux (TVA douanière et CA3) des sociétés impliquées dans les flux internationaux

### PROGRAMME (INTEGRANT MODIFICATIONS DU CDU 2016 ET ICS 2 EN 2024)

#### 1 - Distinction entre flux extra et intracommunautaires :

- Export / Expédition (extra)
- Import / Introduction (Intra)

#### 2 - Procédure import (DAU)

*Maîtriser les aspects douaniers (DAU IM /B1 et H1) et procédures de dédouanement à l'export, déclaratifs (CA3/IE) statistiques / EMEBI et fiscaux (TVA / ERTVA)*

- Recours à un Représentant en Douanes Enregistré (RDE) (Art 18 du CDU)
- Dédouanement import : placement des marchandises sous un régime douanier
  - ☞ Déclaration en douane de type IM4/IMA (DAU) (Groupe 11 H1)
  - ☞ ENS : Entry Summary Declaration
  - ☞ 2024 : PLACI : Preloading Advance Cargo Information (ICS2)
  - ☞ Portail européen partagé (STI : Shared Trader Interface)
  - ☞ Données réduites pour l'OEA et notification de contrôle à l'OEA
  - ☞ Entrepôt temporaire (90 jours CDU)
  - ☞ Risque A : LOAD/NO-LOAD, D : accord pour dédouanement
- Procédures de droit commun (régime 40 00)
  - ☞ MLP (Mise en Libre Pratique et Droits de douanes) et MAC
  - ☞ Les procédures simplifiées et accélérées
  - ☞ Les outils RITA, Access2Markets, GAMMA
- Les régimes douaniers économiques pour optimiser les besoins en fonds de roulement (BFR et TVA douanières)
  - ☞ AI2 et achat en franchise
  - ☞ Régime 42 pour réexpédition dans un autre Etat Membre (EM)
  - ☞ EMEBI : régime quasi-import (Régime 29 Transaction 71)
  - ☞ Transformation : Perfectionnement actif (255 CDU), passif, TSD
  - ☞ Réductions ou suppressions de droits de douanes pour l'importation de matières ou composants non ou peu disponibles dans l'UE(contingents tarifaires et suspensions autonomes : case 36 DAU et préférence 110 ou 115)
  - ☞ Les régimes de transit (art 226 CDU), (NSTI), carnet ATA, TIR T1, T2, T2L, T2LF (maritime), COM, EUR1, EUR-MED, ATR, AI2, DV1

#### 3 - Maîtriser les CONCEPTS et OUTILS fondamentaux des procédures douanières

- **Origine** : bénéficier de droit de douane réduits ou d'exemption totale
  - ☞ Règles complexes du cumul d'ORIGINE (art 60 CDU) : documents EUR1, DOF (Déclaration d'Origin sur Facture) et statut d'Exportateur Agréé (EA), RCO (Art 33 CDU) (extension de la demande du statut d'EE)
  - ☞ FORM A et pays SPG / SPG + et statut d'Exportateur Enregistré

- **Nomenclature** : bénéficiaire de droits de douane réduits, grâce à une nomenclature correcte (Convention SH, NC8, TRIC, NDP) et RTC
- **Valeur en douane** : bien connaître l'accise des droits de douane et de la TVA
  - ☞ Valeur transactionnelle (Art 71 CDU)
  - ☞ Méthodes secondaires de détermination de la valeur en douane
- Mise en Libre Pratique (MLP) et Mise A la Consommation (MAC)
  - ☞ Fait générateur et exigibilité de la TVA douanières : Régime d'Autoliquidation obligatoire depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2022

#### 4 - Maîtrise de la chaîne logistique

- Les intervenants : Commissaires de transports, RDE, Transitaires
- Les documents : factures, listes colisage, lettres de voiture, LTA, connaissance, FCR, manifeste ...
- Critères de choix des règles Incoterms®2020 les mieux adaptées selon les clients et les destinations pour maîtriser la douanes (obligations A2/B2). Dangers du DDP

#### 5 - Prestations de services : Maîtrise de la TVA par le preneur

- **Les textes**
  - ☞ Directive TVA 2066/112/CE du 28 11 2006 et Paquet TVA 2020
  - ☞ Règles Générale : 259-A-1 Autoliquidation de la TVA des prestations de service par le preneur
  - ☞ Régimes dérogatoires : facturation avec TVA du pays du preneur
- Objectifs pour le B2B (preneur assujetti)
- Nouvelle territorialité de la TVA pour les services
  - ☞ Rappel des règles applicables jusqu'au 31 décembre 2009
  - ☞ Nouvelles règles.
- Nouvelles obligations – rédaction d'une DES
- Nouvelles mentions sur factures
- Nouvelles lignes sur CA3
- Nouveaux process pour la récupération de la TVA
- TVA propre aux métiers de la chaîne logistique
- Prestataire établi dans les DOM

#### 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.

# TRAITER UN CREDIT DOCUMENTAIRE

MAJ 01/2024

## DATE

**Jeudi 12 septembre 2024**

CCI Marne Ardennes  
12 rue André Huet  
51000 REIMS

## PUBLIC

Commerciaux – Chefs de projets –  
ADV – Responsable comptable

## PREREQUIS

Connaissance des règles Incoterms

## INTERVENANT

Expert en technique du commerce  
international

## DUREE

1 jour (7 heures)

## TARIF

520 € 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 formation 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

## PROGRAMME

### 1/ 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
- ☞ Les documents de transports
- ☞ Les irrégularités

### Les crédits documentaires spéciaux

- ☞ Le crédit documentaire transférable
- ☞ Le back to back

### 2/ La remise documentaire

- ☞ La problématique du paiement à l'international
- ☞ Mécanisme
- ☞ Avantages et inconvénients
- ☞ Précaution à prendre

### 3/ 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

**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 01/2024

### DATE

**Jeudi 19 septembre 2024**

Formation en distanciel

### 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

520 € 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 Agrée et Exportateurs 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.

## MAITRISER LES REGLES DU CLASSEMENT DOUANIER

MAJ 01/2024

### DATE

**Le jeudi 10 octobre 2024**

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

### 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

520 € 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

- 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.



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

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

## CREER ET DYNAMISER SON RESEAU DE VENTE A L'INTERNATIONAL

MAJ 01/2024

### DATE

**Jeu**di 17 octobre 2024

CCI Troyes & Aube  
1 Bld Charles Baltet  
10000 TROYES

### PUBLIC

Commerciaux export, chefs de zone  
export, responsable export

**PREREQUIS** : Aucun

### INTERVENANT

Expert en stratégie commerciale à  
l'international

### DUREE

1 jour (7 heures)

### TARIF

520 € 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

- Connaître les différents modes d'entrée à l'export
- Maîtriser une méthodologie de sélection de partenaires internationaux
- Permettre aux participants d'être capable de préparer et réaliser de façon pragmatique et méthodique une prospection dans un pays étranger
- Savoir exploiter les leviers opérationnels et contractuels du partenariat

### PROGRAMME

#### 1 - Choisir un mode de présence à l'international

- Trois formules
- 6 niveaux de critère de choix à prendre en compte
  - ☞ au niveau de l'entreprise
  - ☞ au niveau du marché
  - ☞ au niveau des produits
  - ☞ au niveau de la distribution locale
  - ☞ au niveau de la réglementation locale
  - ☞ au niveau du contexte
- Les alternatives hors implantation (principe, fonctionnement, points de vigilance)
- Les implantations commerciales (principes, fonctionnement, points de vigilance)
- Les implantations industrielles (principe, fonctionnement, points de vigilance)

#### 2 - Comment prospecter

- Dans le pays cible

#### 3 - Rechercher un partenaire export

- Détermination du profil du partenaire recherché
- Sources d'informations utiles
- Méthode de première sélection
- Sélection finale

#### 4 - Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de partenaires

- L'entreprise orientée client/partenaire
- Management du portefeuille de partenaires

#### 5 - Exploiter les leviers opérationnels du partenariat

- Communiquer : informer, former, se rencontrer
- Fournir une assistance commerciale : outils et approche
- Offrir un soutien et des outils promotionnels : plan promotionnel conjoint
- Mettre en œuvre une stratégie conjointe (joint planning)
- Contrôler l'activité du partenaire dans un esprit de partenariat

## 6 - Exploiter les leviers contractuels du partenariat

- Le contrat d'agent à l'international
  - ☞ Les spécificités de la représentation à l'international
  - ☞ Le contexte juridique du contrat de l'agent
  - ☞ La structure du contrat de l'agent à l'international
  - ☞ Les clauses commerciales
  - ☞ Les clauses juridiques
  
- Le contrat de distribution à l'international
  - ☞ Les spécificités de la distribution à l'international
  - ☞ Le contexte juridique du contrat de distribution
  - ☞ La structure du contrat de distribution à l'international
  - ☞ Les clauses commerciales
  - ☞ Les clauses juridiques

**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 01/2024

## DATE

**Mardi 22 Octobre 2024**

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

520 € 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

- 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.

## VENTE DE PRESTATION DE SERVICE : MAITRISER LE FONCTIONNEMENT DE LA TVA

MAJ 01/2024

### DATE

**7 novembre 2024**  
Formation distancielle

### PUBLIC

Collaborateurs de services fiscaux,  
juridiques, comptables et export.

### PREREQUIS

Aucun

### INTERVENANT

Consultant commerce international,  
expert en douane

### DUREE

1 jour (7 heures)

### TARIF

520 € net / personne  
limité à 8 participants

### MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Méthode pédagogique : alternance  
entre apports théoriques et  
applications pratiques et/ou  
illustrations par des cas des  
entreprises participantes.  
Apprentissage interactif par  
l'échange, le retour d'expérience et  
l'acquisition de connaissances  
théoriques. Remise du support  
d'intervention (vidéoprojeté)  
complété de QUIZZ distribués en  
début et en fin de formation afin de  
contrôler les acquis des  
participants.

### SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour  
évaluer les compétences acquises  
en amont et en aval de la formation  
Attestation de formation remise à  
chaque participant.

### OBJECTIF

Maîtriser le fonctionnement de la TVA dans le cadre de la vente de prestation de services

*Introduction: Les prestations de services autres que celles rattachées à des échanges de biens corporels (montage, installation, entreposage...) obéissent à **des règles de territorialité propres**. Ce régime des prestations de services a été profondément modifié par la **directive 2008/8/CE**. On distinguera les opérations entre assujettis (B2B) et celles réalisées pour des non-assujettis (B2C). En B2B la localisation est celui de l'établissement du preneur (283-2 CGI) et en B2C celui du prestataire (283-1 CGI), mais il existe de **nombreuses dérogations** pour respecter le principe de taxation au lieu de consommation.*

#### 1. Règles de territorialités des prestations de services (B2B)

- Prise en compte de la qualité du preneur de services
- Assujettis partiels, PBRD/PMNA, franchise en base
- Principe général : lieu de prestation du **preneur (B2B)** et celui du **prestataire (B2C)** (283-1CGI)
- Notion de siège, d'établissement stable ou de domicile

#### 2. Obligations des prestataires et des preneurs

- **B2B** : Mécanisme général d'**autoliquidation** (283-2 CGI)
- Passation des écritures dans le **CA3 : A2, A3, B4, E2**
- **Pas d'obligation d'identification** dans le pays d'exécution de la prestation
- Dépôt d'une **DES** par le prestataire : contenu de la DES
- **Prestations de services exonérées** : pas d'autoliquidation par le preneur et pas de DES pour le prestataire
- « **TVA sortante** »

#### 3. Nombreuses exceptions

##### 3.1 Dérogations applicables quelle que soit la qualité du preneur (B2B ou B2C)

- Location de moyens de transport
- Prestations immobilières
- Transport de personnes
- Prestations culturelles
- Ventes à consommer sur place
- Agence de voyages
- Droit d'accès à une manifestation culturelle, salons, foires exposition

##### 3.2 Dérogations applicables à certains services rendus en B2C (pour info)

- Transport de bien, Travaux sur biens corporels
- Services électroniques, prestations immatérielles

... / ...

#### **4. Prestations de services liées à des mouvements de biens**

- Installations, montages
- Travail à façon : DES par le façonnier
- Régime 31 : facturation de matériaux à donneur d'ouvrage établi dans un autre Etat membre faisant l'objet d'une prestation de services en France

#### **5. TVA sur les prestations de transport**

- Transports domestiques
- Transports opération export
- Transports dans l'UE
- Transports hors UE
- Régime TVA pour le cabotage (DES établie par le prestataire)

#### **6. Conditions de détachement de personnel à l'étranger**

- Le régime du détachement : des conditions et formalités à respecter
- Le code du travail
- Avant le détachement : des formalités préalables obligatoires
- Pendant le détachement : les droits garantis au salarié détaché

#### **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.

## BIENS A DOUBLE USAGE : APPREHENDER ET MAITRISER LES REGLEMENTATIONS

MAJ 01/2024

### DATE

**Mardi 3 décembre 2024**

Formation en distanciel

### 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

520 € 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.

### 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
- 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 licence 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

- ITAR
- Bis, Ofac

FORMATIONS 2024 - TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL  
 (à retourner à : [l.legry@grandest.cci.fr](mailto:l.legry@grandest.cci.fr) - ☎ 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 et maîtriser les fondamentaux (2 jours)	Reims	8 et 9 avril 2024
<input type="checkbox"/>	Maîtriser la réglementation et les procédures douanières import /export	distanciel	16 mai 2024
<input type="checkbox"/>	Analyser et choisir ses Incoterms® 2020	Troyes	30 mai 2024
<input type="checkbox"/>	Savoir gérer des opérations triangulaires : impacts douaniers et fiscaux	Reims	11 juin 2024
<input type="checkbox"/>	Les réglementations marquage CE	distanciel	18 juin 2024
<input type="checkbox"/>	Déclarer vos échanges de biens : déclaration statistiques EMEBI et état récapitulatif TVA	Châlons en Champagne	27 juin 2024
<input type="checkbox"/>	Gérer efficacement une opération import	Charleville-Mézières	5 septembre 2024
<input type="checkbox"/>	Traiter un crédit documentaire	Reims	12 septembre 2024
<input type="checkbox"/>	Maîtriser vos règles d'origine pour gagner de nouveaux marchés	distanciel	19 septembre 2024
<input type="checkbox"/>	Maîtriser les règles du classement douanier	Chaumont	10 octobre 2024
<input type="checkbox"/>	Créer et dynamiser son réseau de vente à l'international	Troyes	17 octobre 2024
<input type="checkbox"/>	Analyser et choisir ses Incoterms® 2020	distanciel	22 octobre 2024
<input type="checkbox"/>	Vente de prestation de service : maîtriser le fonctionnement de la TVA	distanciel	7 novembre 2024
<input type="checkbox"/>	Bien à double usage : appréhender et maîtriser les réglementations	distanciel	3 décembre 2024

**Adresse de facturation / Règlement des frais :** Les droits d'inscription par personne s'élèvent à 520 € net la journée. Ils seront réglés par :

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

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

• Le stagiaire déjeunera sur place :  Oui  Non Les frais de repas s'élèvent à 33 € 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'excedent 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 : [dpo@grandest.cci.fr](mailto:dpo@grandest.cci.fr) ou par courrier postal : DPD, CCI Grand Est 10 rue Claude Gelée BP41071 88051 Epinal cedex 9. Le responsable du traitement est le Président de la CCI GRAND EST. Base juridique du traitement : mission de service public de la CCI (art. L710-1, 3° du code de commerce). Autorité auprès de laquelle le Client peut introduire une réclamation : CNIL [www.cnil.fr](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.

# 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



## ... LES CHIFFRES AUSSI



\* des stagiaires ayant répondu au questionnaire de satisfaction  
Conception : CCI International Grand Est - @ Adobe Stock Février 2024

## 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**