



FORMATIONS AUX TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Programme 2023



*Ce programme est établi en réponse aux besoins exprimés par les entreprises pour leur développement à l'international.
La Team France Export Sud est à votre disposition pour élaborer des formations sur mesure, en présentiel comme en e-learning.
Votre contact : Pierre CALIGIURI – pierre.caligiuri@paca.cci.fr*

Programme de formation 2023

Thématique	Sujet	1 ^{er} semestre	2 nd semestre	Lieu
Juridique	Améliorez votre pratique des contrats internationaux	2 mars 16 mars	5 octobre 21 septembre	Grasse Marseille
	Gérer les contentieux NEW	11 mai 13 avril	23 novembre 9 novembre	Sophia Antipolis Marseille
Les fondamentaux	Réalisez une première opération export - vente de marchandises Spécial débutants	Juin 05 avril	12 décembre 08 décembre	Grasse Marseille
Logistique et douanes	Maîtriser les procédures, formalités et régimes douaniers	31 mars & 14 avril	Novembre	Digital
Incoterms	Comment bien choisir votre Incoterm®	9 mars Digital	17 octobre 16 novembre	Grasse Marseille
Moyens de paiement	Sécurisez vos paiements à l'international	27 juin 13 juin	16 novembre 05 octobre	Grasse Marseille

*Selon les besoins spécifiques de votre entreprise, nous réalisons des formations sur mesure, à distance ou en présentiel.
Un devis sera établi selon le nombre de participants.*

[Lien d'inscription](#)

Juridique : Améliorer votre pratique des contrats internationaux & CGVE

MODALITES

En présentiel

Durée : 7h00

Horaires :

9h00 – 12h30

14h00 – 17h30

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

POUR QUI ?

Dirigeants,
Commerciaux,
Assistant(e)
commercial(e)
import/export
contribuant au
développement
international de
l'entreprise

▶ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- ✓ Comprendre les règles inhérentes aux contrats de vente internationaux
- ✓ Intégrer les phases fondamentales de la rédaction d'un contrat, de la négociation à la conception
- ✓ Être capable d'identifier les écueils à l'international

▶ PROGRAMME

Environnement juridique international :

- ✓ Approche juridico-politique des pays et dimension culturelle des négociations
- ✓ Droit applicable en France aux ventes ou achats internationaux

Composantes du contrat de vente international et des CGVE

- ✓ Formalisation de l'offre, de l'acceptation, obligations des parties et exécution du contrat
- ✓ Conditions générales de vente à l'export, contenus et opposabilité

Check-list des clauses économiques et juridiques sensibles à l'international et recommandations pour une mise en œuvre efficace. Exemples :

Notoriété des parties, objet, définitions produits/services, obligations, prix/révision/indexation, conditions de paiement, conditions de livraison, garantie/responsabilité, service après-vente, pénalités de retard de paiement et/ou de livraison, règlement des litiges, propriété intellectuelle et/ou industrielle, clauses de sortie du contrat...

Gestion des conflits : clauses attributives de compétence, droit applicable, modes alternatifs de règlement des conflits (médiation/arbitrage). Cas de l'UE (injonction de payer)

100 % de satisfaits
Taux d'abandon de
0% aux sessions
précédentes

MODALITES

En présentiel

Durée : 7h00

Horaires :

9h00 – 12h30

14h00 – 17h30

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

POUR QUI ?

Dirigeants,
Commerciaux,
Assistant(e)
commercial(e)
import/export
contribuant au
développement
international de
l'entreprise

▶ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- ✓ Identifier les différents types de conflits au plus tôt
- ✓ Maîtriser la gestion des litiges internes et externes et adopter les bons réflexes, notamment à l'international
- ✓ Prévenir et éviter les différends

▶ PROGRAMME

Savoir identifier les situations conflictuelles et disposer des moyens pour les traiter

Connaître les modes de règlement des litiges

- ✓ La voie judiciaire, le référé, le fond, les mesures conservatoires, les requêtes,
- ✓ La voie arbitrale,
- ✓ La voie amiable et notamment la médiation,

Adopter les bons réflexes pour anticiper les conflits

- ✓ Au sein de l'entreprise,
- ✓ Avec ses partenaires et clients ou futurs partenaires et clients,
- ✓ A l'international.

Conclusion

Exercices et cas pratiques

La CCI de région
créatrice de
formations depuis
2014

Les fondamentaux : Réalisez votre première opération export

Vente de marchandises BtoB

MODALITES

En présentiel

Durée : 7h00

Horaires :

9h00 – 12h30

14h00 – 17h30

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

POUR QUI ?

Dirigeants,
Commerciaux,
Assistant(e)
commercial(e)
import/export
contribuant au
développement
international de
l'entreprise

▶ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Cette formation permettra aux pratiquants d'acquérir les outils indispensables pour comprendre les fondamentaux du commerce international et fiabiliser leurs opérations commerciales export.

▶ PROGRAMME

Module 1 - Analyser les points clefs d'une opération import/export*

- ✓ La notion de territoire et les obligations déclaratives liées
- ✓ Les caractéristiques des produits : ND et origine
- ✓ Les QQQCO

Module 2 – Préparer une offre commerciale

- ✓ La rédaction d'une proforma et contrat commercial
- ✓ Les CGV Export v/s CGA de l'acheteur
- ✓ La facturation et les mentions obligatoires

Module 3 - Définir une stratégie Incoterms

- ✓ Définitions et mécanismes des Incoterms® 2020
- ✓ Groupes E, F, C & D : obligations, transfert des risques et répartition des frais
- ✓ Le choix d'un Incoterm approprié au contexte de l'entreprise

Module 4 - La chaîne logistique/transport et documentaire

- ✓ Les différents opérateurs transport et logistique
- ✓ Les documents d'accompagnement de la marchandise (DOP)
- ✓ Les gestion des litiges

La CCI de région
créatrice de
formations depuis
2014

MODALITES

Distanciel

Durée : 7h00 scindées
en 2 demi-journées
Horaires : 9h00 – 12h30

PRÉREQUIS

Cette formation ne
nécessite pas de
prérequis.

POUR QUI ?

Dirigeants,
Commerciaux,
Assistant(e)
commercial(e)
import/export
contribuant au
développement
international de
l'entreprise



▶ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Acquérir une connaissance et une pratique opérationnelle des formalités, régimes et documents douaniers pour optimiser vos relations avec l'Administration des douanes et pouvoir définir une politique commerciale commune

▶ PROGRAMME :

La douane et l'entreprise : enjeux, risques, obligations et droits

La déclaration en douane :

- ✓ Qui peut déclarer ?
- ✓ Les risques selon les choix

Le triptyque douanier : Origine, espèce, valeur

Les procédures de dédouanement

- ✓ Delta C
- ✓ Les procédures simplifiées domiciliées : PDS, PDD, PDU sous Delta D, Delta D
- ✓ Le justificatif de sortie export : ECS – JS

Le régime douanier et fiscaux

- ✓ Exportation : forme et enjeux
- ✓ Importation : libre pratique et mise à la consommation, droits, taxes et paiements, TVA en franchise ou reportée (AI2) – CA3
- ✓ Régimes économiques : entrepôt, admission temporaire, perfectionnement actif et passif

Autres points abordés de manière plus succincte :

- ✓ Les échanges intracommunautaires, obligations DEB,
- ✓ Les régimes des retours et échanges standards,
- ✓ Le statut OEA (opérateur économique agréé) : définition, avantages et contraintes,
- ✓ Le nouveau code de l'Union : changements importants (ajouts et suppressions).

100 % de satisfaits
Taux d'abandon de
0% aux sessions de
précédentes

Incoterms : Comment bien choisir votre Incoterm®

MODALITES

En présentiel

Durée : 7h00

Horaires :

9h00 – 12h30

14h00 – 17h30

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

POUR QUI ?

Dirigeants,
Commerciaux,
Assistant(e)
commercial(e)
import/export
contribuant au
développement
international de
l'entreprise

▶ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- ✓ Comprendre les Incoterms®, leur utilité, leur origine, leur logique (transport, commerce, finances) et la nouvelle déclinaison applicable depuis le janvier 2020
- ✓ Acquérir une connaissance pratique et opérationnelle tout en mesurant l'importance stratégique que leur maîtrise représente

▶ PROGRAMME

Contexte et enjeux d'une vente ou achat à l'international

- ✓ Se poser les bonnes questions et les préliminaires contractuels

Les Incoterms dans la stratégie commerciale de l'entreprise

- ✓ Définition et Rôle des Incoterms® dans les obligations des parties
- ✓ Les innovations 2020 v/s 2010
- ✓ Etude des 11 règles Incoterms ® 2020 et leurs points critiques

Les Incidences du choix de l'incoterm

- ✓ Sur le coût, le transport, l'assurance, la douane, la banque et les documents d'ordre public

Conclusions sur les différentes stratégies vendeur/acheteur

Exercices et cas pratiques

100 % de satisfaits
Taux d'abandon de
0% aux sessions de
précédentes

Moyens de paiement : Sécurisez vos paiements à l'international

MODALITES

En présentiel

Durée : 7h00

Horaires :

9h00 – 12h30

14h00 – 17h30

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

POUR QUI ?

Dirigeants,
Commerciaux,
Assistant(e)
commercial(e)
import/export
contribuant au
développement
international de
l'entreprise

▶ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- ✓ Identifier les risques et contraintes en matière de paiement à l'international
- ✓ Acquérir une connaissance pratique des différents moyens de paiement à l'international
- ✓ Connaître les modes de paiements adaptés à vos opérations de commerce international
- ✓ S'approprier le fonctionnement du crédit documentaire export et/ou import et d'une lettre de crédit stand-by

▶ PROGRAMME

Se poser les bonnes questions

- ✓ Pourquoi associer son banquier aux projets.

Panorama des différents modes de paiement à l'international

Focus sur la remise documentaire

- ✓ Avantages, inconvénients, précaution/recommandations

Focus sur le crédit documentaire import et export de l'ouverture d'une demande à la réalisation des opérations

- ✓ Distinctions remise documentaire v/s crédit documentaire

Focus sur la lettre de crédit stand-by, une garantie support d'un paiement

- ✓ Définition, utilité, mécanismes, recommandations
- ✓ Distinctions crédit documentaire et LCS/BY

Cas pratiques

Conclusions avec les participants

100 % de satisfaits
Taux d'abandon de
0% aux sessions
précédentes

Modalités pratiques

► COÛT par personne (non assujetti à la TVA)

- 1 module : 590 €
- 2 modules : 1060 € (530 €/unitaire)
- 3 modules : 1530 € (510 €/unitaire)
- 4 modules : 1960 € (490 €/unitaire)
- 5 modules : 2350 € (470€ /unitaire)

Pour toute personne en situation de handicap qui nécessiterait une adaptation de notre formation, merci de nous contacter.

► REGLEMENT :

- Par chèque libellé à l'ordre de CCI de région Provence-Alpes-Côte d'Azur

- Par virement bancaire, n° de compte : 111 789 00201 - IBAN : FR76 3007 7048 2111 1789 0020 157

NB : pour une facturation directe à votre organisme collecteur, merci d'adresser une demande de prise en charge auprès de ce dernier dès l'inscription.

► DELAI D'INSCRIPTION : toute inscription doit être effectuée 2 jours ouvrés avant le démarrage de la formation.

Bénéficiez d'une assistance technique et réglementaire avant, pendant et après votre formation pour vous accompagner à l'international via notre site <https://www.teamfrance-export.fr/sud>, mais aussi via les Conseillers export, au service de votre organisation.

Nos sessions de formation donnent droit à une attestation individuelle de fin de formation.

N° de déclaration de l'organisme de formation : CCI de région Provence-Alpes-Côte d'Azur : 93 13 P007413

CCI International Provence-Alpes-Côte d'Azur est certifiée Qualiopi.



en partenariat avec



Modalités pratiques

► Lieux et horaires :

Nos formations sont dispensées en interentreprise sous deux modalités :

En présentiel

Durée : 7h00

Horaires : 9h00 – 12h30 / 14h00 – 17h30

En distanciel (via Teams)

Durée : 7h00 scindées en 2 demi-journées

Horaires : 9h00 – 12h30

Pour toute personne en situation de handicap qui nécessiterait une adaptation de notre formation, merci de nous contacter.

Lien d'inscription : <https://www2.teamfrance-export.fr/591721/2023-01-20/xyxps3>

Lieux de réalisation pour le présentiel – Grasse et Marseille. L'adresse vous sera transmise lors de la convocation

Ces sites sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Des lieux de restauration seront indiqués aux participants lors de leur convocation.



en partenariat avec



Les formations CCI International Provence-Alpes-Côte d'Azur



Notre engagement : des solutions simples et pratiques pour réussir vos opérations import et/ou export.

Nous sommes certifiés Qualiopi. Cette reconnaissance vient récompenser notre engagement pour offrir un service de qualité à nos clients.



Nos intervenants/formateurs - consultants seniors - ont une activité professionnelle dans des entreprises de dimension internationale. En contact permanent avec le terrain, ils vous font bénéficier de leur expérience et expertise.

Leurs supports pédagogiques sont techniques et concrets.

Les modalités d'évaluation de la formation sont :

- En amont : pour évaluer les connaissances initiales des participants via un QCM
- Pendant : pour évaluer en continu et valider la compréhension en temps réel via des mises en situation, des exercices pratiques qui reprennent des questions d'actualité dans une pédagogie active et participative
- Après : pour évaluer les connaissances acquises et la satisfaction du participant

Bénéficiez d'une assistance technique et réglementaire avant, pendant et après votre formation pour vous accompagner à l'international grâce à notre site <https://www.teamfrance-export.fr/sud> et votre conseiller export.