


# FORMATIONS AUX TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Programme 2024



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](mailto:pierre.caligiuri@paca.cci.fr)

# Programme de formation 2024

Thématique	Titre	Dates	Lieu/mode
Les fondamentaux <b>Spécial débutants</b>	Réalisez votre première opération export - vente de marchandises	<b>18 &amp; 19 mars</b> <b>03 &amp; 04 Juin</b>	<b>DIGITAL</b> 
Juridique	Améliorez votre pratique des contrats internationaux	<b>5 &amp; 6 décembre</b>	
Logistique et douane	Maîtrisez les procédures, formalités et régimes douaniers	<b>11 &amp; 12 Avril</b> <b>10 &amp; 11 Octobre</b>	
Incoterms® ICC 2020	Adaptez Incoterms® et stratégies à l'international	<b>16 &amp; 17 Septembre</b>	
Modes de paiement à l'international	Choisissez un mode de paiement sécurisé pour vos opérations export	<b>18 &amp; 19 novembre</b>	

[Lien d'inscription](#)



*Un devis sera établi selon le nombre de participants.*



# Les fondamentaux : Réaliser sa première opération export de marchandises BtoB



## MODALITES

### Distanciel

Durée : 7h à raison de 2 matinées

Horaires : 9h00 – 12h30

Accueil : 8h30

## PRÉREQUIS

Avoir un projet export et/ou import finalisé.

## POUR QUI ?

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



## ▶ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Cette formation permettra aux participants d'acquérir des techniques et outils indispensables pour enclencher une démarche de construction ou de réalisation d'une opération export et/ou import de marchandises.

## ▶ PROGRAMME

### Module 1 – Comprendre les enjeux et les points clés d'une démarche export

- ✓ La démarche export et les QQQOC.
- ✓ La notion de territoire dans les échanges commerciaux.

### Module 2 – Préparer une offre commerciale

- ✓ La partie administrative, les obligations des parties, les éléments de prix.
- ✓ Le recours à un mode de paiement sécurisé et la gestion des risques.

### Module 3 - Définir une stratégie Incoterms®

- ✓ Tour d'horizon : à quoi ça sert, classifications, éléments de vocabulaire.
- ✓ Décryptage des principaux Incoterms® ICC 2020 en lien avec ceux utilisés par l'entreprise.
- ✓ Interactions sur le prix et les autres contrats annexes.

### Module 4 – Préparer les documents export

- ✓ Les documents liés à une exportation définitive de la marchandise.
- ✓ Les documents liés à une exportation temporaire des marchandises.
- ✓ Les différents intervenants et leurs prestations obligatoires (visas, légalisations, apostille, certifications...GEFI).

**Conclusion** : dresser un tableau des points bloquants pour préparer une nouvelle démarche export.





# Juridique : Améliorer votre pratique des contrats internationaux & CGVE



**TEAM  
FRANCE**  
— EXPORT —

CCI INTERNATIONAL  
PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

## MODALITES

### Distanciel

Durée : 7h à raison de 2 matinées  
Horaires : 9h00 – 12h30  
Accueil : 8h30

## 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).





# Logistique & douane : Maîtrisez les formalités et régimes douaniers



**TEAM  
FRANCE**  
—EXPORT—

CCI INTERNATIONAL  
PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

## MODALITES

### Distanciel

Durée : 7h à raison de  
2 matinées

Horaires : 9h00 – 12h30

Accueil : 8h30

## 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 pertinente.

### ▶ 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 (A12) – 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).

**TAUX  
D'ABANDON  
DE 0%  
AUX SESSIONS  
PRÉCÉDENTES**



# Incoterms : Adapter Incoterms® et stratégies à l'international



## MODALITES

### Distanciel

Durée : 7h à raison de 2 matinées

Horaires : 9h00 – 12h30

Accueil : 8h30

## 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® ICC 2020, leur utilité, leur origine, leur logique (transport, commerce, finances).
- ✓ Acquérir une connaissance pratique et opérationnelle tout en mesurant l'importance stratégique que leur maîtrise représente dans la démarche export et/ou import d'une entreprise.

### ▶ PROGRAMME

#### **Analyser le contexte et les enjeux d'une vente (et/ou achat) à l'international**

- ✓ Déterminer le cadre juridique applicable à une vente (et/ou achat) de marchandises à l'international.
- ✓ Préparer l'offre commerciale.

#### **Délimiter la part des Incoterms® ICC dans la relation contractuelle**

- ✓ Définir le champ d'application, les limites, les points critiques et l'apport de la version 2020.
- ✓ Interpréter les 10 obligations des 11 Incoterms applicables dans les relations entre le vendeur et l'acheteur.

#### **Identifier les incidences du choix de l'incoterm dans les prestations annexes**

- ✓ Relier les éléments du prix, le mode de transport, l'assurance, la douane, la banque et les documents aux différents Incoterms®.

#### **Réfléchir aux différentes stratégies commerciales des projets de l'entreprise**

- ✓ Dresser un tableau par Incoterms, des points critiques ou bloquants.
- ✓ Envisager des solutions directement applicables dans l'entreprise.





# Modes de paiement : Choisir un mode de paiement sécurisé pour vos opérations export



## MODALITES

### Distanciel

Durée : 7h à raison de 2 matinées  
Horaires : 9h00 – 12h30  
Accueil : 8h30

## PRÉREQUIS

Avoir une connaissance préalable des règles Incoterms®  
Avoir réalisé une 1<sup>ère</sup> opération à l'export et/ou import

## 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 vision globale des différents modes de paiement les plus courants à l'international.
- ✓ S'approprier la technique des paiements documentés en concordance avec les règles Incoterms® ICC 2020.

## PROGRAMME

### Se poser les bonnes questions

- ✓ Identifier les différentes typologies de risques et de contraintes à l'export.
- ✓ Se conformer au process de due diligence et du KYC.

### Inventorier les différents modes de paiement à l'international

- ✓ Comparer les avantages et les inconvénients des modes de paiements dits « classiques ».

### Recourir à des techniques plus sophistiquées :

- ✓ Mettre en place un paiement par remise documentaire.
- ✓ Sécuriser son paiement par la technique du crédit documentaire.
- ✓ Prendre en compte les interactions du choix de l'Incoterm® dans les paiements documentés.

### Utiliser la lettre de crédit stand-by pour garantir un paiement

- ✓ Définir utilité, mécanismes, recommandations.

### Prévenir et gérer des impayés

- ✓ Mettre en place des solutions préventives ou de recouvrement des impayés.

**TAUX  
D'ABANDON  
DE 0%  
AUX SESSIONS  
PRÉCÉDENTES**



# Modalités pratiques

- ▶ **COÛT** par personne (non assujetti à la TVA)  
590 € net de taxe/jour/personne

- ▶ **Lieux et horaires :**

**En distanciel** (via Teams)

Durée : 7h00 scindées en 2 demi-journées

Horaires : 9h00 – 12h30

Les horaires sont susceptibles de s'adapter en fonction de l'avancement du programme et des contraintes du groupe.

*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 au plus tard 2 jours ouvrés avant le démarrage de la formation.

*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.*

[Lien vers  
notre agenda](#)







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



Notre engagement : des solutions simples et pratiques pour réussir vos opérations internationales.

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, accompagnés d'exercices pratiques pragmatiques.

## 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.



CCI INTERNATIONAL  
PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR



Business Support on Your Doorstep



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE  
La certification qualité a été délivrée au  
titre de la catégorie d'action suivante :  
Action de formation