

Catalogue

Formations internationales

SOLUTIONS **TEAM FRANCE EXPORT** **2023**



Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Des formations de

 **CCI PARIS ILE-DE-FRANCE**

 **CCI ESSONNE**

 **CCI SEINE-ET-MARNE**

Sommaire

Focus sur les parcours individualisés.....	4
LA DOUANE ET L'ADV (ADMINISTRATION DES VENTES)	
Export Control : maîtriser les risques et les enjeux pour la conformité de vos opérations internationales	5
Savoir définir et gérer les biens et technologies à double usage.....	5
S'approprier les principes généraux de la douane	6
Maîtriser vos règles d'origine à l'import et à l'export.....	6
Anticiper et gérer les contrôles et contentieux douaniers.....	7
S'assurer du bon déroulement de ses opérations de dédouanement.....	7
Réaliser ses formalités export avec Gefi (gestion électronique des formalités internationales)	8
LES PAIEMENTS ET GARANTIES INTERNATIONALES	
Bien choisir ses moyens de paiement pour limiter les risques	9
Gérer efficacement vos crédits documentaires, aspects import et export.....	9
Assimiler les mécanismes des cautions et des garanties bancaires pour limiter les risques....	10
LA FISCALITÉ	
Maîtriser le fonctionnement de la TVA des prestations de services à l'international.....	11
Maîtriser le fonctionnement de la TVA dans les ventes de biens à l'international.....	11
Maîtriser vos déclarations d'échanges de biens : déclaration statistique Emebi (ex-DEB) et état récapitulatif TVA.....	13
LA LOGISTIQUE	
Gérer vos transports à l'international.....	13
Gérer les risques de sa supply chain internationale	13
Sécuriser la gestion de ses opérations triangulaires extracommunautaires	14
LES FONDAMENTAUX	
Les fondamentaux du commerce international.....	15
Les fondamentaux de l'importation	15
Gérer efficacement sa commande export, de l'offre de prix jusqu'au paiement	16
Savoir analyser et choisir ses Incoterms® 2020	16
Gérer la chaîne documentaire export et s'adapter à la dématérialisation.....	17
Créer et dynamiser son réseau de vente à l'international.....	17

Calendrier des formations 2023

Des nouveautés en cours d'année, consultez
l'intégralité des formations sur notre site :
essonne.cci.fr/formations

Focus sur les parcours individualisés		P.4
LA DOUANE ET L'ADV (ADMINISTRATION DES VENTES)		
Export Control : maîtriser les risques et les enjeux pour la conformité de vos opérations internationales	➤ 11 mai ➤ 14 novembre	P.5
Savoir définir et gérer les biens et technologies à double usage	➤ 15 juin ➤ 23 novembre	P.5
S'approprier les principes généraux de la douane	➤ 20 mars ➤ 23 mai ➤ 6 octobre	P.6
Maîtriser vos règles d'origine à l'import et à l'export	➤ 9 et 10 mars ➤ 22 et 23 juin ➤ 10 et 11 octobre	P.6
Anticiper et gérer les contrôles et contentieux douaniers	➤ 14 novembre	P.7
S'assurer du bon déroulement de ses opérations de dédouanement	➤ 4 et 5 avril ➤ 6 et 7 juin ➤ 20 et 21 novembre	P.7
Réaliser ses formalités export avec Gefi (gestion électronique des formalités internationales)	➤ 7 février ➤ 30 novembre	P.8
LES PAIEMENTS ET GARANTIES INTERNATIONALES		
Bien choisir ses moyens de paiement pour limiter les risques	➤ 13 mars ➤ 11 septembre	P.9
Gérer efficacement vos crédits documentaires, aspects import et export	➤ 14 et 15 mars ➤ 12 et 13 juin ➤ 2 et 3 octobre ➤ 4 et 5 décembre	P.9
Assimiler les mécanismes des cautions et des garanties bancaires pour limiter les risques	➤ 15 mai ➤ 13 octobre	P.10
LA FISCALITÉ		
Maîtriser le fonctionnement de la TVA des prestations de services à l'international	➤ 20 juin	P.11
Maîtriser le fonctionnement de la TVA dans les ventes de biens à l'international	➤ 21 mars ➤ 13 juin ➤ 3 octobre	P.11
Maîtriser vos déclarations d'échanges de biens : déclaration statistique Emebi (ex-DEB) et état récapitulatif TVA	➤ 16 février ➤ 11 mai ➤ 7 septembre	P.12
LA LOGISTIQUE		
Gérer vos transports à l'international	➤ 17 et 18 avril ➤ 3 et 4 juillet ➤ 17 et 18 octobre	P.13
Gérer les risques de sa supply chain internationale NOUVEAU!	➤ 13 juin	P.13
Sécuriser la gestion de ses opérations triangulaires extracommunautaires	➤ 7 et 8 février ➤ 18 et 19 avril ➤ 19 et 20 septembre	P.14
LES FONDAMENTAUX		
Les fondamentaux du commerce international NOUVEAU!	➤ du 29 au 31 mars ➤ 6, 7 et 14 juin ➤ 3, 4 et 16 octobre	P.15
Les fondamentaux de l'importation	➤ 1 ^{er} juin ➤ 14 décembre	P.15
Gérer efficacement sa commande export, de l'offre de prix jusqu'au paiement	➤ 2 et 3 février ➤ 4 et 5 avril ➤ 12 et 13 octobre	P.16
Savoir analyser et choisir ses Incoterms® 2020	➤ 9 février ➤ 13 mars ➤ 18 septembre ➤ 21 novembre	P.16
Gérer la chaîne documentaire export et s'adapter à la dématérialisation	➤ 13 et 14 avril ➤ 12 et 13 juin ➤ 21 et 22 septembre ➤ 9 et 10 novembre	P.17
Créer et dynamiser son réseau de vente à l'international	➤ 5 juin	P.17

FOCUS SUR LES PARCOURS INDIVIDUALISÉS

SOLUTIONS **TEAM FRANCE EXPORT**

Nous vous accompagnons en construisant et en planifiant avec vous, pour vous et/ou vos collaborateurs, un parcours de formation modulable, selon votre niveau d'expérience à l'international, sur une ou deux années.

PARCOURS Paiements à l'international

- 1 Bien choisir ses moyens de paiement pour limiter les risques
- 2 Gérer efficacement vos crédits documentaires : aspects import et export

PARCOURS Vendre à l'international

- 1 Vendre à l'étranger, les bases pour négocier et sécuriser votre offre commerciale
- 2 Créer et dynamiser son réseau de vente à l'international
- 3 Savoir analyser et choisir ses Incoterms® 2020
- 4 Prospecter à l'international avec les réseaux sociaux professionnels (consultez notre site : essonne.cci.fr/formations)

PARCOURS Douane

- 1 Gérer la chaîne documentaire export et s'adapter à la dématérialisation
- 2 Gérer vos transports à l'international
- 3 S'appropriier les principes généraux de la douane

PARCOURS ADV (administration des ventes)

- 1 Gérer efficacement ses commandes export, de l'offre de prix jusqu'au paiement
- 2 Gérer la chaîne documentaire export et s'adapter à la dématérialisation
- 3 Savoir analyser et choisir ses Incoterms® 2020

PARCOURS Fiscalité

- 1 Maîtriser le fonctionnement de la TVA dans les ventes de biens à l'international
- 2 Maîtriser le fonctionnement de la TVA dans les ventes de prestations de services à l'international
- 3 Sécuriser la gestion de ses opérations triangulaires extracommunautaires

PARCOURS Logistique

- 1 Gérer la chaîne documentaire export et s'adapter à la dématérialisation
- 2 Gérer vos transports à l'international
- 3 Savoir analyser et choisir ses Incoterms® 2020

Export Control : maîtriser les risques et les enjeux pour la conformité de vos opérations internationales

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Chef d'entreprise, personnel des services commerciaux, achat, logistique, douane, juridique, projet, marketing, collaborateurs des sociétés qui échangent des biens ou technologies BDU/militaire et autres biens assimilés

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

11 mai à Paris en présentiel
14 novembre à Serris en phygital

💰 TARIF

545 € net

Objectifs

- › Limiter les risques et votre responsabilité en étant en conformité avec la réglementation internationale
- › Mettre en place les bonnes pratiques dans votre organisation
- › Connaître les liens et contacts administratifs pour faciliter et sécuriser les opérations

Programme

Introduction et contexte international

- › Export Control : une part de la compliance
- › Renforcement continu de la sécurité
- › Principes de base

Impacts pour l'entreprise

- › Implication sur l'activité
- › Responsabilité et risques
- › Cas d'infractions médiatisés

Réglementation française et européenne

- › Notions sur les matériels de guerre ou assimilés
- › Information sur les mesures nationales françaises
- › Les biens et technologies à double usage
- › Sanctions

La réglementation américaine

- › Les règles Export control US
- › Sensibilisation EAR (Export Administration Regulations) et notions ITAR (International Traffic in Arms Regulations)
- › Extraterritorialité et sanctions

Synthèse

- › Arborescence produit
- › Arborescence générale
- › Exemple de synoptique

Recommandations et bonnes pratiques dans votre organisation

- › Exemple d'organisation (PCI)
- › Éléments à mettre en place dans l'entreprise
- › Définition des rôles et responsabilités
- › Autres sources d'informations

SOLUTIONS TEAM FRANCE EXPORT

Savoir définir et gérer les biens et technologies à double usage

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Personnel des services export, logistique/douane/ADV, commercial, juriste, chef de projet, acheteur, directeur

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

15 juin à Évry en phygital
23 novembre à Paris en présentiel

💰 TARIF

545 € net

Objectifs

- › Appréhender et maîtriser les réglementations des biens et technologies à double usage (BDU)
- › Identifier et limiter les risques qui pèsent sur les entreprises exportatrices
- › Comprendre la réglementation EAR américaine

Programme

Concepts de base

- › Qu'est-ce qu'un BDU et pourquoi le contrôler ?
- › La définition d'une exportation
- › Quelles sont les activités concernées ?

Bases réglementaires

- › Les régimes de contrôle des BDU
- › La base juridique française et européenne
- › Notions spécifiques : le contrôle sur l'utilisation finale, les notions de frontières et d'exportateur, la clause "catch-all", le courtage, les pays soumis à restrictions

Vendre efficacement sous licence

- › Classer ses produits : cas pratiques
- › Cas particuliers (parties, logiciels, technologies)

- › Principes de base de la vente de BDU
- › CUF/DHL/Vigilance clients
- › Usage militaire VS BDU

Organisation de l'administration du contrôle et processus décisionnel

- › Point contact SBDU et les sanctions

Déposer une licence

- › Les types de licences et autorisations de l'Union
- › Montage du dossier et documents
- › Dématérialisation Egide et liens avec la déclaration douane

Réglementation française - Interaction Expert Control

- › Réglementation française et focus sur la cryptologie
- › Implications sur le business de l'export control
- › Recommandations et bonnes pratiques

Initiation à l'EAR américain

- › Principes généraux et recommandations
- › Réexportation de produits soumis aux EAR
- › Risques encourus

S'approprier les principes généraux de la douane

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, membres des services export import et logistique

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

20 mars à Serris en phygital
23 mai à Paris
6 octobre à Évry en phygital

💶 TARIF

545 € net

Objectifs

- Maîtriser les principes généraux de la douane
- Comprendre les procédures de dédouanement
- Optimiser ses importations et ses exportations avec la douane

Programme

Préambule

- Définitions, rôles et missions de la douane
- Les nouveautés apportées par le Code des douanes de l'Union (CDU)
- Rappel sur les Incoterms® 2020

Les échanges intracommunautaires

- Les livraisons et acquisitions intracommunautaires
- Les règles de TVA au sein de l'Union européenne
- La déclaration des flux (Emebi)
- La facturation et les règles de TVA à l'export

Les échanges extracommunautaires ou comment gérer le trio nature/valeur/origine

- Le classement tarifaire des marchandises
- La valeur en douane
- L'origine des produits
- Les droits de douane et taxes
- La facturation et les règles de TVA à l'export

Simplifier ses relations douanières

- Les régimes particuliers
 - les exportations temporaires : admission temporaire et carnet ATA
 - la transformation (régime du perfectionnement actif et passif)
- Les statuts de l'entreprise
 - le statut d'exportateur agréé (EA)
 - le statut d'exportateur enregistré (EE)
 - l'opérateur économique agréé (OEA)

SOLUTIONS **TEAM FRANCE EXPORT**

Maîtriser vos règles d'origine à l'import et à l'export

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs des services import, export, douane, déclarants en douane, agents de transit

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

2 jours (14 heures)

📅 DATES 2023

9 et 10 mars à Évry en phygital
22 et 23 juin à Serris en phygital
10 et 11 octobre à Paris en présentiel

💶 TARIF

1 090 € net

Objectifs

- Maîtriser les règles d'origine des produits transformés
- Éviter des litiges douaniers en déclarant la bonne origine sur les justificatifs exigés à l'export et à l'import
- Maîtriser l'impact de l'origine douanière dans la chaîne documentaire et sur le prix du produit (à l'import/à l'export)

Programme

Les règles d'origine : enjeux et risques

- L'origine : pourquoi faire ?
- La base réglementaire : code des douanes, origine et destination, valeur, règle de transport direct
- L'impact du couple produit/pays sur les droits de douane et la réglementation
- Ne pas confondre origine préférentielle et non préférentielle

L'origine non préférentielle

- La détermination de l'origine non préférentielle (droit commun)
- Le certificat d'origine
- Le marquage du « made in »

L'origine préférentielle

- Les différents accords préférentiels de l'Union européenne
- Les règles d'origine préférentielle
- Le cumul d'origines
- Le système de préférences généralisées (SPG) : vers la dématérialisation du FormA
- La particularité des unions douanières (Turquie et ATR)
- Les justificatifs d'origine : EUR1, déclaration d'origine, déclaration du fournisseur

Le statut d'exportateur agréé versus le statut d'exportateur enregistré

- Le système d'enregistrement des exportateurs

Les outils

- Le renseignement contraignant sur l'origine (RCO)
- Les sources d'information
- Approche de la chaîne d'approvisionnement et méthode de gestion de l'origine

Anticiper et gérer les contrôles et contentieux douaniers

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants de TPE et PME, collaborateurs de services export ou commercial

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

14 novembre en distanciel

💶 TARIF

545 € net

Objectifs

- › Connaître les procédures de contrôle, les infractions, les pouvoirs et les droits douaniers
- › Pouvoir se défendre et utiliser les voies de recours
- › Prévenir et réduire les risques douaniers

Programme

Les missions de la douane

- › Les missions de contrôle
- › La protection du consommateur
- › La lutte contre la fraude

Les acteurs du dédouanement, leurs rôles et responsabilités

- › Le commissionnaire en douane
- › Le déclarant en entreprise

Les bases juridiques

- › Le code des douanes de l'Union et le code des douanes national

Les contrôles

- › Les types de contrôle : lors du transport/lors du dédouanement/à posteriori
- › Le déroulement du contrôle : la procédure et les actes/le droit d'être entendu

- › L'objet des contrôles : notions essentielles pour le traitement douanier (espèce, origine, valeur)/sûreté et sécurité

Les infractions douanières et sanctions

- › Les infractions douanières
- › La détermination des amendes et des pénalités
- › La prescription des infractions

Les moyens de défense et recours

- › La constitution du dossier
- › Les observations
- › La prescription des infractions
- › L'avis de mise en recouvrement : contestation et sursis de paiement

L'issue du contrôle

- › Transaction et contentieux

La prévention et la réduction des risques

- › Les informations sensibles pour la douane
- › Le contrat commercial et les Incoterms®
- › La maîtrise et la validation des notions essentielles pour le traitement douanier
- › Dédouanement à domicile et opérateur agréé (OEA), dédouanement centralisé national (DCN) et dédouanement centralisé communautaire (DCC)

SOLUTIONS TEAM FRANCE EXPORT

S'assurer du bon déroulement de ses opérations de dédouanement

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Responsables import, export, financiers et logistique, responsables et opérateurs douaniers en entreprise, déclarants en douane, commis en douane, agents de transit

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

2 jours (14 heures)

📅 DATES 2023

4 et 5 avril à Évry en phygital
6 et 7 juin à Paris en phygital
20 et 21 novembre à Serris en phygital

💶 TARIF

1 090 € net

Objectifs

- › Identifier et vérifier les informations clés nécessaires à la réglementation douanière
- › Répondre aux différentes situations douanières possibles

Programme

La douane ou les douanes ?

- › Missions et organisation
- › Sources de la réglementation douanière

Répondre à vos obligations douanières et affecter un régime douanier

- › Selon la destination des produits ou leur provenance, la nature des marchandises
- › Selon la nature des opérations (intracommunautaires, import et export)

Utiliser les régimes particuliers pour plus de souplesse logistique et/ou des économies de coûts

- › Une importance accrue dans le Code des douanes de l'Union européenne (CDU)
- › Entrepôt de stockage
- › Régime des retours à l'importation, à l'exportation
- › Combinaisons de régimes

Modalités de dédouanement

- › Procédure de droit commun
- › Dédouanement centralisé national (DCN)
- › Procédures Delt@ G et T, ICS, ECS
- › Le statut d'opérateur économique agréé (OEA)

Présentation des opérations d'import/export

- › Flux et circuit documentaire douanier

Importations

- › Contrôle du commerce extérieur
- › Droits de douane et TVA
- › Liquidation douanière et garantie
- › Mise en libre pratique et mise à la consommation
- › Utilisation des régimes douaniers et rôle des douanes

Exportations

- › Contrôle du commerce extérieur
- › Contrôle de la sortie du territoire fiscal de l'Union européenne
- › Modalités export

Réaliser ses formalités export avec Gefi (gestion électronique des formalités internationales)

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateur des services ADV export, commercial export, tout collaborateur amené à réaliser ses formalités export

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

7 février à Évry en présentiel
30 novembre à Évry en présentiel

💶 TARIF

545 € net

Objectifs

- Réaliser ses formalités sans erreur pour une délivrance plus rapide
- Faciliter l'exportation grâce à des documents conformes
- Optimiser le coût des formalités

Programme

Les formalités requises à l'export

- Pour une exportation définitive
 - le certificat d'origine
 - le certificat de circulation EUR 1
 - le certificat de circulation ATR
 - le certificat de vente libre
 - utilisation de Webcor
- Pour une exportation temporaire simplifiée
 - le carnet ATA : définition et conditions d'utilisation du carnet, sa rédaction
 - utilisation de Webata
- Les points de vigilance : perte des documents, oubli, etc.

Factures, légalisations et documents associés

- Visa de facture export
- Légalisation de documents
- Utilisation de Webdoc
- Les points de vigilance (apostille, acte authentique, etc.

Optimisez votre utilisation de la plateforme Gefi

- Le compte client
- La facturation des formalités réalisées sur Gefi
- Cas pratiques

SOLUTIONS TEAM FRANCE EXPORT

Bien choisir ses moyens de paiement pour limiter les risques

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Cadres et/ou collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales à l'international : commerciaux et chefs de zone, chargés d'affaires, responsables ADV, credit managers export débutants

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

13 mars à Serris en phygital
11 septembre à Évry en phygital

💶 TARIF

545 € net

Objectifs

- Choisir la technique de paiement adaptée au contexte de l'opération commerciale
- Évaluer le coût de la technique de paiement et son impact sur le déroulement du contrat
- Intégrer les solutions de paiement dans la construction de l'offre ou du contrat

Programme

Introduction

- Les risques de l'exportateur et de l'importateur
- Contexte de risques de l'opération commerciale : avantages et contraintes
- Les risques : clients, pays et change

Les modes de paiement classiques et leur évolution à l'international

- Définition, avantages, inconvénients des différents moyens :
 - le chèque
 - les effets de commerce : billet à ordre, lettre de change
 - les virements : swift

Les techniques de paiement spécialisées à l'export

- Le paiement d'avance
- Le transfert libre ou open account
- La remise documentaire
- Le crédit documentaire

Illustration par des solutions aux opérations export

- En paiement d'avance : avantages, limites, contraintes opération en open account : non sécurisé, sécurisé par l'assurance crédit garantie bancaire
- Sous remise documentaire
- Sous crédit documentaire
- Exemple de négociation de crédit documentaire export

Du bon usage des techniques à l'export

- Opération en paiement d'avance
 - avantages, limites, contraintes opération en open account
 - non sécurisé, sécurisé par l'assurance crédit garantie bancaire
- Opération sous remise documentaire
- Opération sous crédit documentaire - clause UPAS
- Exemple de négociation de crédit documentaire import

SOLUTIONS **TEAM FRANCE EXPORT**

Gérer efficacement vos crédits documentaires, aspects import et export

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Technico-commerciaux, responsables et collaborateurs des services export, administration des ventes, logistique, financiers, toute personne traitant des opérations de règlement à l'export et à l'import

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

2 jours (14 heures)

📅 DATES 2023

14 et 15 mars à Serris en phygital
12 et 13 juin à Évry en phygital
2 et 3 octobre à Paris en présentiel
4 et 5 décembre à Serris en phygital

💶 TARIF

1 090 € net

Objectifs

- Connaître le principe, le mécanisme et les avantages du crédit documentaire pour le vendeur et l'acheteur
- Construire le crédit documentaire en protégeant les intérêts des PME, en choisissant les documents requis
- Vérifier les documents et repérer les éléments susceptibles de provoquer des réserves en banque
- Comprendre l'utilité de la LCSB et comparer avec le crédit documentaire

Programme

Introduction

- la problématique de paiement
- choix des méthodes de sécurisation des paiements selon le risque à couvrir et la nature de l'opération

Le crédit documentaire

- Définition, enjeu, mécanismes du crédit documentaire
- Base juridique : les règles et usances unificatoires (RUU 600 v.2007), les pratiques bancaires internationales standard (PBIS v.2013)
- Les différents types de crédit documen-

taire (irrévocable, irrévocable et confirmé, confirmation silencieuse)

- Les différents intervenants, le lieu de réalisation du crédit, les différentes formes de réalisation
- Les champs d'un message Swift 700 et commentaires de crédit export
- Études de cas export

La négociation du crédit documentaire et son ouverture

- Schéma d'un crédit documentaire réalisable auprès de la banque émettrice

Détecter les irrégularités et gérer les réserves

- Documents à présenter et les mentions habituellement demandées
- Liste non exhaustive des points vérifiés par la banque sur les documents
- Gestion des documents présentant des irrégularités
- Conseils et recommandations face aux irrégularités constatées
- Études de cas

Conclusion

- Présentation de la LCSB, comparaison avec le crédit documentaire

Assimiler les mécanismes des cautions et des garanties bancaires pour limiter les risques

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Cadres ou collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales à l'international

✅ PRÉREQUIS

Connaissance des Incoterms® et des principes de base des techniques de paiement à l'international

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

15 mai à Serris en phygital
13 octobre à Paris en présentiel

💰 TARIF

545 € net

Objectifs

- › Maîtriser les différents paramètres des garanties afin d'être en mesure d'en négocier les termes et minimiser ainsi les risques
- › Gérer le risque de mise en jeu et les clauses de mainlevée
- › Comprendre les impacts du nouveau message SWIFT MT 760 et les ISDGP, pour une meilleure mise en oeuvre

Programme

Impact des opérations qui imposent la mise en place de garanties bancaires

- › Distinction entre cautionnement et garanties à première demande
- › Fonctionnement des garanties directes et indirectes
- › La mise en jeu, la mainlevée
- › La rédaction de la garantie les clauses importantes
- › Comment réagir en cas de mise en jeu abusive ?

Typologie des garanties

- › Les garanties au fil du contrat
- › Les URDG 758
- › Quelques spécificités géographiques : Europe, Maghreb, Chine, Moyen-Orient, etc.

L'impact du nouveau message SWIFT MT 760 (post novembre 2021). L'apport des nouvelles règles de l'ICC : les ISDGP

- › Présentation du nouveau message SWIFT MT 760
- › Présentation des ISDGP

Les garanties de paiement

- › Les garanties à 1^{re} demande de paiement
- › La L/C standby commerciale
- › Comparaison garantie à 1^{re} demande de paiement et LCSB (lettre de crédit stand-by)

SOLUTIONS **TEAM FRANCE EXPORT**

Maîtriser le fonctionnement de la TVA des prestations de services à l'international

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs de services fiscaux, juridiques, comptables et export

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

20 juin à Paris en présentiel

💶 TARIF

545 € net

Objectifs

- Cerner les dispositions réglementaires de la TVA intracommunautaire et les obligations fiscales, administratives et déclaratives qui en découlent
- Maîtriser le traitement fiscal et déclaratif réservé aux opérations spécifiques
- Optimiser les coûts lors de transactions communautaires et internationales

Programme

Définitions

- Territoires
- Établissement stable
- Assujettis/non assujettis

Territorialité de la TVA

- Principe général
- Prestations matériellement localisables
- Prestations immatérielles
- Transports intracommunautaires de biens et les prestations accessoires et prestations des intermédiaires transparents de biens

- Services liés aux importations et aux exportations
- Travail à façon
- Prestations de services avec les DROM-COM

Le redevable et l'exigibilité de la TVA

- Les cas d'autoliquidation
- L'exigibilité de la TVA

Règles en matière de facturation et obligations déclaratives

- Mentions obligatoires
- Déclaration CA3
- Déclaration européenne des services (DES)

Vos études de cas

SOLUTIONS **TEAM FRANCE EXPORT**

Maîtriser le fonctionnement de la TVA dans les ventes de biens à l'international

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs de services fiscaux, juridiques, comptables et export

✅ PRÉREQUIS

Connaissance des bases de la TVA

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

21 mars à Paris en présentiel
13 juin à Évry en phygital
3 octobre à Serris en phygital

💶 TARIF

545 € net

Objectifs

- Cerner les dispositions réglementaires de la TVA intracommunautaire et les obligations fiscales, administratives et déclaratives qui en découlent
- Maîtriser le traitement fiscal et déclaratif réservé aux opérations spécifiques
- Optimiser les coûts lors de transactions communautaires et internationales

Programme

Échanges intracommunautaires de biens

- Flux simples
- Flux complexes (vente à distance, opérations triangulaires, consignation, etc.)
- Opérations réalisées dans un autre État membre
- Le redevable et l'exigibilité de la TVA

Échanges de biens avec les pays tiers

- Importation
- Exportation

Les règles en matière de facturation et les obligations déclaratives

- Mentions obligatoires sur les factures
- Déclaration CA3
- Emebi et enquête statistique (en remplacement de la DEB depuis le 01/01/2022)
- Contrôles et sanctions

Les procédures de remboursement de la TVA

- Remboursement sous 8^e directive
- Remboursement sous 13^e directive

Principes fondamentaux de la réforme TVA 2022

- Principe de redevabilité de la TVA par le fournisseur
- Nouvelles conditions pour l'exonération (preuves de transport)
- Importance d'un numéro de TVA intracommunautaire
- Statut d'assujetti certifié et mesures de simplification

Vos études de cas

Maîtriser vos déclarations d'échanges de biens : déclaration statistique Emebi (ex-DEB) et état récapitulatif TVA

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Direction générale, direction financière, comptables, tous collaborateurs des services financiers, achats, ADV, logistiques, douanes

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

16 février à Paris en présentiel
11 mai à Évry en phygital
7 septembre à Serris en phygital

💰 TARIF

545 € net

Objectifs

- Comprendre le fonctionnement pour établir et contrôler vos déclarations
- Intégrer les nouvelles règles d'assujettissement
- Identifier les difficultés des opérations commerciales internationales : opérations courantes et complexes

Programme

Introduction

- La réglementation des opérations intra-communautaires
 - les objectifs et règles
 - rappel du vocabulaire fiscal et douanier spécifique
 - les déclarations dont l'enquête statistique, l'état récapitulatif fiscal, la DES, la CA3 et autres registres
- Le territoire d'application
 - les zones concernées et territoires exclus
 - les flux particuliers

Les différents types d'application

- Les échanges de biens intracommunautaires
- Les échanges de biens et les prestations de services

- Les échanges de biens intracommunautaires spécifiques : Les ventes à distance, les opérations triangulaires

La réforme des modalités déclaratives à compter du 1^{er} janvier 2022

- Évolution du règlement EBS et nouveau cadre réglementaire au niveau national
- Séparation de la collecte des informations statistiques et fiscales
- Les évolutions du portail Debweb de la douane
- Autres modifications dans la collecte de données
- Évolution des données collectées et mise en oeuvre de l'enquête statistique et l'état récapitulatif fiscal

Introduction à la déclaration européenne de service (DES)

- Comprendre le cadre général de la déclaration des échanges de services à l'intérieur de l'Union européenne

SOLUTIONS **TEAM FRANCE EXPORT**

Gérer vos transports à l'international

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Responsables et collaborateurs concernés par les flux import/export de marchandises documentaire

✔️ PRÉREQUIS

Aucun, mais connaissance des Incoterms® de l'ICC facilitante

🕒 DURÉE

2 jours (14 heures)

📅 DATES 2023

17 et 18 avril à Paris en présentiel
3 et 4 juillet à Évry en phygital
17 et 18 octobre à Serris en phygital

💶 TARIF

1 090 € net

Objectifs

- Acquérir les notions fondamentales en matière d'organisation du transport international
- Acquérir les bons réflexes de gestion des opérations pour un contrôle amont/aval de sa chaîne logistique
- Devenir un interlocuteur averti auprès des acteurs internes et externes

Programme

Introduction

- La chaîne du fret à l'international : vision d'ensemble et détaillée des différentes étapes
- Acteurs, vocabulaire, principaux acronymes en anglais et en français
- Différencier les flux de marchandises Union européenne/pays tiers et connaître les obligations déclaratives respectives
- Importance de l'emballage, de l'étiquetage, du marquage

Les différentes formes d'organisation du transport

- Le groupage, le transport complet
- Le transport multimodal
- L'affrètement

- Les « petits » envois (messagerie, colis postal, transport express)

Les principaux acteurs de la chaîne du fret

- Critères de choix et d'évaluation des prestataires transport

Les principaux moyens de transport

- Aérien, maritime, routier/RO-RO, train, les intégrateurs (petits colis), La Poste
- Le contrat de transport, imbrication avec le contrat de vente : les Incoterms® de l'ICC
- Les principales obligations des 3 parties au contrat de transport
- L'importance des réserves
- Les conventions internationales : SEA-AIR - ROAD, les limites de responsabilités
- Les règles de taxation du transport principal international selon le mode de transport

L'assurance transport

- Différence entre assurance en responsabilité et assurance ad-valorem
- Intérêt de souscrire une assurance ad-valorem
- Les fondamentaux : valeur assurée, nature des risques couverts, assuré
- Litige transport : comment ça marche ?

SOLUTIONS TEAM FRANCE EXPORT

NOUVEAU !

Gérer les risques de sa supply chain internationale

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs des services logistiques et supply chain : responsables logistiques, compliance, responsables import / export, responsables financiers, acheteurs, responsables achats, approvisionneurs, responsables approvisionnements, logisticiens

✔️ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

13 juin à Évry en phygital

💶 TARIF

545 € net

Objectifs

- Identifier les solutions aux risques concernant les entreprises
- Comprendre l'implication des valeurs d'éthique et d'intégrité
- Identifier et mettre en place les principales méthodes de gestion du risque dans l'entreprise

Programme

Présentation

- Causes et conséquences
- L'enjeu
- Les effets d'une gestion de risques
- Illustration de la COVID 19

Opportunités et vulnérabilités dans la supply chain

- Caractéristiques de la supply chain
- Identification des principaux risques
- La configuration et les choix
- Approche par les ruptures

Les réponses aux risques

- L'assurance, sa gestion, l'information
- Approche efficace
- Connaître les risques, les outils
- L'arbitrage, réponses pondérées

La méthode

- Ignorer, réduire, transférer, adapter, opposer
- Les méthodes
- Méthodes probabilistes de décision en entreprise
- Synthèse

La méthode pour votre entreprise

Sécuriser la gestion de ses opérations triangulaires extracommunautaires

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs des services commerciaux export, achat, comptabilité impliqués dans la gestion d'opérations impliquants un pays tiers à l'UE

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

2 jours (14 heures)

📅 DATES 2023

7 et 8 février à Évry en phygital
18 et 19 avril à Paris
19 et 20 septembre à Serris en phygital

💰 TARIF

1 090 € net

Objectifs

- Évaluer les enjeux et les risques commerciaux, contractuels, douaniers, fiscaux, logistiques des opérations
- Mettre en place une procédure d'évaluation de la faisabilité du projet
- Sécuriser la gestion administrative et fiscale de l'opération multi-parties

Programme

Contexte réglementaire, avantages et enjeux

- Définition et contexte réglementaire
- Avantages et risques de ce type d'opérations

Valider la faisabilité de la triangulaire

- Choix de l'Incoterm®, obligation déclarative et confidentialité (prix d'achat, etc.)

Gérer une opération triangulaire extracommunautaire en tant qu'expéditeur ou donneur d'ordre

- Se conformer aux exigences douanières et fiscales

- Gérer le flux documentaire selon les spécificités pays : règles rédaction des documents d'accompagnement les plus classiques (justificatifs d'origine etc.)
- Organiser la logistique : donner les instructions à l'expéditeur, au transitaire pour maintenir l'opacité sur les prix et/ou l'identité le cas échéant
- Consignes pour la rédaction des documents de transport

Gérer une triangulaire intracommunautaire simplifiée

- Mettre en place les modes opératoires appropriés en fonction de son rôle dans les opérations, et fournir les justificatifs ad hoc

Quid des opérations multi-parties impliquant plus de 3 entités

- Analyse et méthodologie

Point de vigilance et mode opératoire

- Le transport express, les modes de paiement, la réglementation produit, etc.

SOLUTIONS **TEAM FRANCE** EXPORT

NOUVEAU !

Les fondamentaux du commerce international

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne concernée par les opérations et échanges de marchandises à l'international sur les aspects contractuels, commerciaux, administratifs, douaniers, logistiques et financiers.

✔️ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

3 jours (21 heures)

📅 DATES 2023

29, 30, 31 mars à Paris en présentiel
6, 7, 14 juin à Serris en phigital
3, 4, 16 octobre à Évry en phigital

💶 TARIF

1 390 € net

Objectifs

- Comprendre l'opération de commerce international sur le plan contractuel, réglementaire, logistique, commercial et administratif
- Évaluer les risques, les solutions pour se couvrir, leurs coûts et délais
- Réaliser ses premières opérations internationales en étant un interlocuteur averti

Programme

La chaîne logistique à l'international

- Principales étapes, acteurs, risques et enjeux

S'organiser pour bien gérer les opérations import - export

- Identifier les sources d'informations
- Méthodologie

Aspects logistiques

- Choisir la règle Incoterms® ICC 2020 appropriée, côté vendeur et acheteur.
- Bien contractualiser et travailler avec les prestataires du transport
- Focus sur les commissionnaires de transport et les expressistes (intégrateurs)

- Fournir les bons documents : anticiper les exigences documentaires

Aspects douaniers et fiscaux

- Distinguer les ventes intra et extra UE
- Connaître les obligations déclaratives et les numéros identifiants
- Justifier ses ventes HT
- Classer le produit dans la nomenclature douanière
- Origine du produit et préférences tarifaires
- Déclarer les bonnes valeurs en douane.
- Réaliser des économies avec les principaux régimes douaniers économiques

Calculer le prix de vente export et le coût

Aspects financiers

- Identifier les risques spécifiques à l'international
- Connaître les différentes solutions pour se sécuriser ses opérations
- Découverte de l'importance du KYC (know your customer) pour les banques et sur les entreprises :
 - le principe de l'assurance-crédit
 - les principaux moyens et techniques de paiement (remdoc, credoc, lcsb)

SOLUTIONS TEAM FRANCE EXPORT

Les fondamentaux de l'importation

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs des services achats, approvisionnement, supply chain, tout collaborateur impliqué dans la gestion opérationnelle d'une importation, créateur d'entreprise de négoce, débutant à l'importation

✔️ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

1^{er} juin à Paris en présentiel
14 décembre en distanciel

💶 TARIF

545 € net

Objectifs

- Acquérir la maîtrise des principaux mécanismes de l'importation
- Sécuriser ses contrats d'achat et le transport de sa marchandise
- Calculer votre prix de revient import

Programme

Choisir votre Incoterm® d'achat

- La chaîne logistique à l'international
- Objectifs et portée des règles Incoterms® 2020
- Notion de transfert de frais et de risques
- Présentation des 7 règles Incoterm® multimodales et des 4 règles maritimes
- Les critères de choix

Organiser le transport

- Les opérateurs de la chaîne logistique : transitaire, commissionnaire, intégrateur, représentant en douane (RDE), etc.
- La cotation de fret
- Les documents de transport
- L'assurance des marchandises transportées

Vérifier les conditions d'importation

- Le classement tarifaire des marchandises
- L'origine à déclarer (les enjeux de l'origine préférentielle à l'import)
- Les sources d'information (sites internet utiles)
- Le niveau de taxation : droits de douanes, taxes et autres mesures
- La valeur en douane import et la base d'imposition à la TVA
- La chaîne des documents import
- Les spécificités des produits

Organiser le dédouanement

- Le processus de dédouanement import
- Les instructions au transitaire
- Les différents régimes selon l'utilisation prévue de la marchandise (stockage, transformation, utilisation, etc.)
- Le contrôle de la déclaration en douane d'importation

Calculer votre prix de revient import

- Le calcul du prix de revient : de l'offre du fournisseur au produit rendu au lieu convenu en France
- L'impact des choix de sourcing sur vos clients finaux

Gérer efficacement ses commandes export, de l'offre de prix jusqu'au paiement

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Collaborateurs des services export : gestionnaires de commandes et administration des ventes

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

2 jours (14 heures)

📅 DATES 2023

2 et 3 février à Évry en phygital
4 et 5 avril à Serris en phygital
12 et 13 octobre à Évry en phygital

💶 TARIF

1 090 € net

Objectifs

- Constituer et suivre ses dossiers export en toute autonomie
- Anticiper les actions commerciales, administratives, logistiques, bancaires
- Gérer la commande de l'offre de prix jusqu'au paiement

Programme

Les documents d'accompagnement des marchandises

- Commerciaux, douane, transport, assurances
- Relation documents/pays d'exportation
- Hiérarchiser et donner les instructions de rédaction
- Dématérialisation des documents export où en sommes-nous ?
- Conséquences du CDU (Code des douanes de l'Union) sur la dématérialisation

Les formalités douanières

- Le trio nature/valeur/origine
- Les échanges extracommunautaires
- Les échanges intracommunautaires et la DEB
- TVA et facturation

Les Incoterms® 2020

- Définition, champ d'application, analyse par sigle et par famille
- Préparation de la commande en fonction de l'Incoterm®

Le transport international

- Prestataires : transitaires, commissionnaires, compagnies maritimes et aériennes, agents de fret
- Mode de transport : routier, ferroviaire, maritime, aérien, express
- Organisation : transport combiné, multimodal, conteneurs, affrètement, etc.
- Conteneurs maritimes : la déclaration de la masse brute vérifiée (MBV)
- Instructions au transitaire (bordereau)

La commande de l'offre de prix jusqu'au paiement

- L'élaboration du prix de vente export et du devis
- Les différentes étapes du traitement de la commande
- La facturation et le paiement

Les moyens de paiement

- Le crédit documentaire, la remise documentaire, la lettre de crédit stand-by

SOLUTIONS TEAM FRANCE EXPORT

Savoir analyser et choisir ses Incoterms® 2020

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Commercial, ingénieur d'affaires, collaborateur des services Import-Export, acheteur, collaborateurs des services logistique

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

9 février à Serris en phygital
13 mars à Paris en présentiel
18 septembre à Évry en phygital
21 novembre à Paris en présentiel

💶 TARIF

545 € net

Objectifs

- Choisir et utiliser les Incoterms® 2020 à bon escient, depuis la négociation commerciale à l'exécution du contrat (vendeur/acheteur)
- Utiliser Incoterms® 2020 dans le calcul des prix de vente et des coûts de revient
- Connaître les obligations respectives et le pont de transfert des risques entre vendeur et acheteur

Programme

Les Incoterms® : rôles et impacts pour le commerce international

- La chaîne du fret à l'international :
 - les étapes, les acteurs
 - les risques associés : le rôle et les impacts des Incoterms®
 - définition, liste, classification, les termes et sigles en anglais et en français
 - la liste des 10 obligations respectives

Les Incoterm® ne règlent pas tout

- La question du transfert de propriété et de la reconnaissance du chiffre d'affaires
- Les limites des Incoterms®

Les 11 règles Incoterm® 2020 à la loupe

- Les 7 règles multimodales et les 4 règles maritimes & fluviales
- Les outils et facilités pour clarifier et rendre les Incoterms plus accessibles
- Zoom sur les obligations des parties, le lieu de livraison : transfert des risques et le lieu de transfert des frais
- Les nouveautés apportées par la version 2020 en vigueur (fond et forme) : l'option du FCA, l'assurance minimum obligatoire du CIP, l'Incoterms® DPU
- Incoterms® et chaîne des coûts

Répercussion des Incoterms® sur les autres contrats, la douane et la fiscalité

- L'importance du contrat de vente et de la livraison
- L'imbrication avec les contrats associés : transport - sûreté - douane et assurance
- Lien Incoterms® et crédit documentaire
- Assurance en responsabilité versus assurance sur la valeur
- Fiscalité (justificatif fiscaux)

Les bonnes pratiques

Avantages et inconvénients

Gérer la chaîne documentaire export et s'adapter à la dématérialisation

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Tout collaborateur appelé à rédiger les documents dédiés à l'exportation des marchandises : assistants export, transitaires, assureurs, banquiers, etc.

✅ PRÉREQUIS

Connaissance des Incoterms® 2020

🕒 DURÉE

2 jours (14 heures)

📅 DATES 2023

13 et 14 avril à Évry en phigital
12 et 13 juin à Paris en présentiel
21 et 22 septembre à Serris en phigital
9 et 10 novembre à Paris en présentiel

💶 TARIF

1 090 € net

Objectifs

- › Identifier les émetteurs et les sources d'information
- › Savoir rédiger, donner les instructions de rédaction et contrôler les documents
- › S'adapter à l'émergence des e-docs

Programme

Les documents commerciaux

- › La facture proforma et la confirmation de commande, la facture commerciale et la liste de colisage
- › Les bordereaux d'expédition et de livraison

Les principaux formulaires douaniers

- › Les déclarations d'exportation, d'importation et de transit, la DEB, la DES
- › Les autres formulaires Cerfa (morceaux choisis)

Les documents relatifs à l'origine des marchandises

- › Les attestations « bona fide » sur papier à en-tête
- › Le certificat d'origine modèle communauté européenne

- › Les certificats (EUR1 - ATR - EUR-MED) et la déclaration d'origine sur facture (DOF)
- › Le certificat d'importation SPG FORM A
- › L'attestation d'origine, système REX et statut d'exportateur enregistré (EE)

Les documents de transport

- › Les titres de transports : CMR, CIM, LTA/AWB, etc.
- › Les connaissements maritimes et autres documents (seawaybill, FCR IATA, FBL FIATA)
- › Le bordereau d'instruction au transitaire
- › Les conteneurs maritimes : la déclaration de la masse brute vérifiée (MBV)

La dématérialisation des documents du commerce international (e-docs)

- › Les outils de la dématérialisation des documents
- › La dématérialisation des documents d'accompagnement des marchandises
- › Signature, visas électroniques et téléprocédures
- › La dématérialisation du Credoc et des logiciels de traitement des commandes

SOLUTIONS TEAM FRANCE EXPORT

Créer et dynamiser son réseau de vente à l'international

👤 PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs export, chefs de zone export, ingénieurs commerciaux export, dirigeants de PME réalisant une démarche export

✅ PRÉREQUIS

Aucun

🕒 DURÉE

1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023

5 juin à Évry en phigital

💶 TARIF

545 € net

Objectifs

- › Savoir identifier les relais les plus pertinents à l'export (prescripteurs, prospects, distributeur, etc.)
- › Appréhender les enjeux de la vente directe et indirecte B to B et les leviers de négociation
- › Mettre en place un plan d'action commerciale pour la dynamisation du réseau de vente

Programme

Introduction : enjeux et rappel des fondamentaux

- › Les 6P : Produits, Prix, Place, Promotion et communication), Personne et Performance
- › Le vocabulaire marketing/ventes à l'international
- › Le plan commercial export, matrice de décision et l'organisation
- › Les bonnes pratiques pour bien préparer sa mission

La vente directe en B to B à l'international

- › Identifier les comptes clés « Key accounts » et leur management
- › Les prescripteurs et influenceurs : les détecter et exploiter leur sphère d'influence

- › Savoir mobiliser les acteurs économiques locaux

La gestion des différents canaux de vente indirecte à l'international

- › Les règles et les principes
- › Les agents, alliances, partenaires et revendeurs
- › Les revendeurs à valeur ajoutée, les distributeurs, les grossistes
- › La gestion des canaux de ventes indirectes : savoir les gérer, les motiver et les intéresser à vendre plus
- › Les engagements réciproques : objectifs, entretien annuel, évaluation des résultats
- › Les techniques d'animation pour dynamiser son réseau, la fidélisation
- › La gestion des conflits

Les activités marketing à l'international

- › Les actions marketing et l'approche digitale pour dynamiser son activité
- › Les outils de vente et les contenus
- › L'expérience client, les événements, salons, leurs suivis, le CRM
- › Social selling, les actions de vente grâce au digital
- › Les do, les don't

Conclusion

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE FORMATION CONTINUE

Les présentes conditions générales de vente (CGV) ont pour objet de définir les modalités de vente et d'exécution des prestations de formation, relevant des dispositions du livre III de la sixième partie du Code du travail portant sur l'organisation de la formation professionnelle continue et réalisées par la Chambre de commerce et d'industrie de l'Essonne (CCI Essonne). Elles s'appliquent à toute entreprise ou stagiaire ayant remis le bulletin d'inscription signé afférant. À l'exception des conditions générales d'utilisation (CGU) prévues lors de la mobilisation du compte personnel de formation (CPF), les CGV prévalent sur tout autre document de l'entreprise, et notamment sur toutes conditions générales d'achat de l'entreprise.

Définitions

La (les) personne(s) suivant le stage seront dénommée(s) ci-après « le(s) participant(s) » ;
L'entreprise employant le(s) participants(s) et ayant commandé la formation sera dénommée ci-après « l'entreprise » ,

Article 1 - Inscription

Toute inscription d'un participant ne pourra être validée qu'après réception, au plus tard 5 jours ouvrés avant la date de la formation demandée :

- d'un bulletin d'inscription, dûment complété et signé ;

Article 2 - Modalités de paiement

2.1 En cas de non prise en charge du coût de formation par l'Opco, l'entreprise s'engage à payer à la CCI Essonne 30 % des frais de la formation au moment de la remise du bulletin d'inscription et du solde à 30 jours date de facture par chèque à l'ordre de la CCI Essonne.

2.2 En cas de demande préalable de prise en charge du coût de formation par l'Opco, l'entreprise devra remettre avec son bulletin d'inscription l'attestation de prise en charge. À défaut, l'entreprise devra remettre un chèque d'acompte de 30 % des frais de la formation.

En cas d'absence du stagiaire, l'entreprise s'engage à payer directement à la CCI Essonne, les heures non effectuées et non prises en charge par l'Opco.

2.3 Tout retard de règlement de la part de l'entreprise donnera lieu de plein droit et sans qu'aucune mise en demeure ne soit nécessaire au paiement de pénalités de retard sur la base du taux BCE majoré de deux (2) points et au paiement d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement d'un montant de 40 €.

Article 3 - Tarif

Les formations de la CCI Essonne étant exonérées de TVA, le tarif est indiqué en net et en euros. Le tarif comprend la formation et la documentation pédagogique remise à chaque stagiaire. Les frais de repas ne sont pas inclus dans la formation, sauf stipulation particulière dans la convention de formation.

Article 4 - Administration

En cas de validation de l'inscription par la CCI Essonne, l'entreprise recevra une convention de formation professionnelle adressée en double exemplaire, un exemplaire devant être retourné revêtu du cachet de l'entreprise et de la signature de son représentant ou de toute personne habilitée à la signer.

En fin de formation, le stagiaire remplira un questionnaire d'évaluation de la formation à retourner complété à la CCI Essonne. La CCI Essonne remettra au stagiaire une attestation de fin de formation une fois celle-ci terminée. En cas de validation de l'inscription par la CCI Essonne, l'entreprise recevra une convention de formation professionnelle adressée en double exemplaire, un exemplaire devant être retourné revêtu du cachet de l'entreprise et de la signature de son représentant ou de toute personne habilitée à la signer.

En fin de formation, le stagiaire remplira un questionnaire d'évaluation de la formation à retourner complété à la CCI Essonne. La CCI Essonne remettra au stagiaire une attestation de fin de formation une fois celle-ci terminée.

Article 5 - Organisme financeur

Lorsque la formation est prise en charge par un organisme tiers (Opco), il appartient à l'entreprise du stagiaire de :

- vérifier directement l'imputabilité de la formation auprès de l'organisme ;
- faire la demande de prise en charge avant la formation ;
- noter explicitement sur le bulletin d'inscription, ainsi que sur la convention de formation, quel sera l'établissement à facturer, en indiquant sa raison sociale et son adresse postale.

Si le dossier de prise en charge de l'organisme tiers ne parvient pas à la CCI Essonne avant la 1^{re} facture, les frais de formation seront intégralement facturés à l'entreprise du stagiaire. En cas de prise en charge partielle par un organisme tiers, la part non prise en charge sera facturée directement à l'entreprise du stagiaire.

Article 6 - Annulation

Toute annulation par l'entreprise ne sera effective qu'après réception par la CCI Essonne d'un écrit (fax, courriel ou courrier). Un accusé de réception sera délivré par la CCI Essonne. Tout annulation intervenant moins de 5 (cinq) jours ouvrés avant le 1^{er} jour de la formation ne donnera pas lieu à son remboursement.

Dans tous les cas, le remboursement de l'inscription se fera sous déduction d'une retenue de 100 € pour frais de dossier.

La CCI Essonne se réserve le droit d'annuler une formation par manque de participants ou si un cas de force majeure en empêche le déroulement normal. Dans ce cas, les entreprises inscrites seront remboursées des sommes engagées.

Article 7 - Engagement pédagogique et attestation

En cas d'absence, même partielle, d'un stagiaire, la CCI Essonne se réserve le droit de ne pas lui remettre l'attestation de formation.

Article 8 - Règlement intérieur

Dans le cas d'un stage intra réalisé au sein de l'entreprise :

- le formateur et les stagiaires sont soumis au règlement intérieur de l'établissement dans lequel se déroule la formation ;
- l'entreprise s'engage à mettre à disposition le matériel nécessaire au bon déroulement de la formation, notamment : salle réservée à la formation, matériel pédagogique usuel ; dans l'hypothèse où la formation nécessiterait un matériel spécifique, les deux parties détermineront d'un commun accord les conditions de sa mise à disposition.

Pour les stages réalisés au sein de la CCI Essonne, les participants seront soumis aux dispositions du règlement intérieur pour les stagiaires de la CCI Essonne en formation continue consultable à l'accueil de la CCI Essonne.

Article 9 - Propriété intellectuelle

Dans le cadre du respect des droits de propriété intellectuelle attachés aux supports de cours ou autres ressources pédagogiques mis à la seule disposition des participants à la formation, l'entreprise s'interdit de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations de la CCI Essonne ou à des tiers, les dits supports et ressources pédagogiques sans l'autorisation expresse, préalable et écrite de la CCI Essonne ou de ses ayants droit.

Article 10 - Informatique et liberté

Les informations recueillies via le bulletin d'inscription et la convention de formation sont nécessaires au traitement de votre inscription. Elles feront l'objet le cas échéant de communications extérieures pour satisfaire à des obligations légales ou réglementaires ou aux sous-traitants ou prestataires techniques de la CCI Essonne, dans le cadre de leurs attributions respectives.

En application de la loi du 6 janvier 1978 modifiée et le Règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation du traitement et de suppression des données à caractère personnel vous concernant. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication de

ces informations, veuillez vous adresser au délégué à la protection des données de la CCI Essonne par mail dpo@essonne.cci.fr ou par courrier : DPO - Service juridique - 2, cours Monseigneur Romero - CS 50135 - 91004 Évry-Courcouronnes Cedex.

Article 11 - Responsabilité, loi applicable et juridiction

La CCI Essonne ne pourra en aucun cas être déclarée responsable d'un préjudice financier, ou commercial ou d'une autre nature causée directement ou indirectement par les prestations fournies. Les présentes conditions sont soumises au droit français et tout litige entre les parties aux présentes sera soumis aux juridictions compétentes.

Des formations de



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

PRÉSENTATION

L'UTEC développe, propose et dispense des formations professionnelles continues en formule inter et intra entreprises.

OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par le client et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

DÉFINITION

Les formations dispensées s'inscrivent dans le cadre de l'article L.6313-1 du Code du travail.

INSCRIPTION

Les inscriptions sont enregistrées au fur et à mesure de leur réception. Pour assurer la qualité de la formation, le nombre de participants est limité.

À l'inscription, une convention de formation professionnelle continue établie selon les articles L6353-1, L6353-2 et R6353-1 du Code du travail est adressée à l'entreprise par courriel, cet exemplaire devant être retourné revêtu du cachet de l'entreprise et signé.

Une convocation, précisant les dates, horaires et le contenu détaillé de la formation, et accompagnée d'un plan d'accès vous sera adressée avant l'ouverture de la session.

CONDITIONS FINANCIÈRES

Libres de toutes taxes, les prix annoncés sont nets.

Les tarifs figurant sur les fiches sont révisibles chaque année. Règlement des frais par virement ou par chèque bancaire ou postal à l'ordre de la CCI Seine-et-Marne.

La facture correspondant aux frais de formation est payable selon les modalités fixées dans la convention ou le contrat de formation.

Si l'entreprise souhaite que le règlement soit émis par l'Organisme paritaire collecteur agréé (Opco) dont elle dépend, il lui appartient de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation, de l'indiquer explicitement sur sa demande d'inscription ou son bon de commande et de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'elle aura désigné. Si l'Opco ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé à l'entreprise. En cas de non-paiement par l'Opco, pour quelque motif que ce soit, l'entreprise sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

ANNULATION / ABANDON

Nous portons le plus grand soin à la composition des groupes et toute demande de report ou d'annulation a des répercussions sur le déroulement de la session.

En cas d'empêchement majeur avant le début de la formation, l'entreprise peut remplacer le stagiaire par une autre personne de même niveau.

En cas d'annulation tardive, moins de 10 jours ouvrables avant l'ouverture du stage, la CCI Seine-et-Marne retiendra, sur le coût total, les sommes qu'elle aura effectivement engagées pour la réalisation de l'action pouvant atteindre 100 % du prix du stage (montant non imputable sur les fonds de formation).

En cas d'absence ou d'abandon en cours de stage, ce dernier est payable en totalité. Toutefois, seul le montant correspondant à la présence réelle du stagiaire peut être imputable au titre de la formation.

La CCI Seine-et-Marne se réserve le droit d'annuler ou de reporter un stage, notamment dans le cas où le nombre de participants serait jugé pédagogiquement insuffisant et d'apporter toute modification à l'organisation des sessions.

ATTESTATION

Une attestation de stage est délivrée à l'issue de la formation à chaque participant ayant suivi la session.

RESTAURATION

Les repas ne sont pas compris dans le prix de la formation. Les repas peuvent être pris dans l'un des restaurants, sur réservation et en fonction des dates d'ouverture et des lieux de la formation.

INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

Les informations qui vous sont demandées sur le bulletin d'inscription sont nécessaires au traitement de votre dossier et sont destinées à la CCI Seine-et-Marne et à ses partenaires et ne seront donc pas commercialisées.

Conformément à la Loi n°78 - 17 du 6 janvier 1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés et au Règlement (UE) 2016-679 sur la protection des données, dans le cadre et les limites posées par ces textes, vous disposez d'un droit d'accès, de portabilité, de modification, de rectification et de suppression des données à caractère personnel vous concernant en vous adressant à pdp.marketing@seineetmarne.cci.fr. En cas de difficulté, vous pouvez vous adresser au délégué à la protection des données de la CCI de Seine-et-Marne à l'adresse cpdp@cci-paris-idf.fr en précisant que la demande concerne des données personnelles détenues par la CCI de Seine-et-Marne - Direction Marketing et Communication Produits. En dernier lieu, vous pouvez déposer une réclamation auprès de la CNIL 3 Place de Fontenoy - TSA 80715 - 75334 PARIS CEDEX 07.

RESPONSABILITÉS

La responsabilité de la CCI Seine-et-Marne ne pourra être mise en cause, dans le cas où des dégradations ou des dommages seraient causés à des tiers et/ou aux propriétaires des locaux mis à disposition de la CCI Seine-et-Marne, par les participants aux stages, salariés des entreprises clientes, pendant la durée des sessions de formations.

COMMUNICATION

Le client autorise expressément la CCI Seine-et-Marne et son organisme de formation UTEC à mentionner son nom, son logo et à faire mention à titre de références de la souscription à une commande et de toute opération découlant de son application dans l'ensemble de leurs documents commerciaux.



NOTES

A series of horizontal dotted lines for writing notes.

Catalogue

Formations internationales

SOLUTIONS TEAM FRANCE EXPORT

2023

Des formations de

 CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

DGA CCI International
6-8, avenue de la Porte de Champerret
75017 Paris
commercialcciinternational@cci-paris-idf.fr

0 820 012 112 Service 0,12 € / appel + prix appel
international.cci-paris-idf.fr

 CCI ESSONNE

2, cours Monseigneur Romero
CS 50135 - 91004 Évry-
Courcouronnes cedex
Tél. : 01 60 79 91 91
essonne.cci.fr
formation@essonne.cci.fr

 CCI SEINE-ET-MARNE

1 avenue Johannes Gutenberg - Serris
CS 70045
77776 Marne la Vallée Cedex 4
Tél. : 01 74 60 50 30
International@seineetmarne.cci.fr

