

INTERNATIONAL



FORMATION CONTINUE

TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

PROGRAMME 2018

- Les fondamentaux
- Logistique & douane
- Fiscalité & paiements
- Développement commercial export
- Conduite des affaires

» Formation sur-mesure

Formation continue

TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Dans un monde en constante évolution (mutations économiques, réglementaires, géopolitiques), il est impératif de s'informer et, plus encore, de se former en permanence pour assurer la pérennité d'une entreprise.

Parce que maîtriser les techniques de l'import/export, c'est assurer le succès de vos échanges internationaux, la CCI Paris Ile-de-France développe des programmes de formation continue pour vous accompagner dans votre stratégie internationale.

VOS BESOINS

- Vous lancer et vous développer à l'étranger
- Vous perfectionner sur les techniques du commerce international
- Mettre à jour vos connaissances et anticiper les évolutions de la réglementation internationale
- Optimiser les procédures et les circuits logistiques, administratifs et financiers de votre entreprise
- Réussir vos opérations import/export pour gagner en efficacité, en temps et en argent

Une assistance technique et réglementaire avant, pendant et après les formations

PLUS DE 98% DE CLIENTS SATISFAITS

NOS SOLUTIONS

UNE LARGE EXPERTISE

- Des contenus opérationnels pour accroître l'efficacité de vos collaborateurs
- Sur des sujets précis et parfois complexes pour sécuriser vos projets
- Autour de 5 thématiques pivots :
 - Les fondamentaux
 - Logistique & douane
 - Fiscalité & paiements
 - Développement commercial export
 - Conduite des affaires
- Des modules de courte durée (1 à 4 jours)
- Des sessions tout au long de l'année pour un public de débutants ou de collaborateurs confirmés.

UNE APPROCHE OPÉRATIONNELLE

- Des intervenants, spécialistes expérimentés, exerçant une activité à l'international
- Des supports techniques concrets
- Des cas pratiques pour approfondir les sujets traités et favorisant les échanges
- Des participants d'entreprise de taille et de secteur différents pour des échanges à forte valeur ajoutée
- Un nombre limité de participants
- Un programme de formation qui évolue au plus près de l'actualité

PLANNING DES FORMATIONS 2018

STAGES	DURÉE	LIEU	1 ^{er} SEMESTRE	2 ^{ème} SEMESTRE
LES FONDAMENTAUX				
Exporter : Kit débutant 1 jour	1 jour	EVRY	13 février	11 septembre
Exporter : Kit débutant 1 jour	1 jour	SERRIS	15 février	2 octobre
Exporter : Kit débutant 1 jour	1 jour	PARIS	12 avril	6 décembre
Démarrer à l'international : les incontournables	4 jours	PARIS	26-27-28-29 mars	15-16-17-18 octobre
Maîtriser les techniques administratives et logistiques du commerce international	7 jours	PARIS		4-11-19 octobre, 13-29 novembre, 6-11 décembre
Optimiser la gestion de ses commandes export	2 jours	SERRIS	9-10 avril	11-12 octobre
Optimiser la gestion de ses commandes export	2 jours	PARIS	7-8 juin	3-4 décembre
Vendre à l'étranger : les fondamentaux du commerce international pour les commerciaux	2 jours	SERRIS	6-7 mars	10-11 octobre
Vendre à l'étranger : les fondamentaux du commerce international pour les commerciaux	2 jours	PARIS	13-14 juin	
Gérer la chaîne des documents export et s'adapter à la dématérialisation	2 jours	PARIS	5-6 avril	14-15 novembre
Importer, les règles à respecter	2 jours	PARIS	5-6 avril	13-14 décembre
Maîtriser ses contrats internationaux pour un business sécurisé	1 jour	PARIS	10 avril	22 novembre
LOGISTIQUE & DOUANE				
Savoir analyser et choisir ses Incoterms	1 jour	PARIS	22 mars	2 octobre
Optimiser ses performances logistiques avec les Incoterms	1 jour	PARIS	12 avril	18 octobre
Optimiser ses performances logistiques avec les Incoterms	1 jour	SERRIS	18 mai	22 novembre
Rationaliser l'organisation et les coûts des transports	2 jours	PARIS	11-12 juin	17-18 décembre
Sécuriser ses opérations triangulaires à l'international	2 jours	SERRIS		24-25 septembre
Sécuriser ses opérations triangulaires à l'international	2 jours	PARIS	19-20 mars	
S'assurer du bon déroulement de ses opérations de dédouanement	2 jours	PARIS	12-13 avril	20-21 septembre
Déclarer en douane avec deltat	1 jour	PARIS	17 mai	3 décembre
Savoir rédiger la Déclaration d'Échanges de Biens intracomunautaire (DEB)	1 jour	EVRY	14 juin	
Savoir rédiger la Déclaration d'Échanges de Biens intracomunautaire (DEB)	1 jour	PARIS		11 octobre
Définir l'origine de ses marchandises	1 jour	PARIS	11 juin	5 novembre
S'approprier le "nouveau" code des douanes de l'Union (CDU)	1 jour	PARIS	10 avril	11 octobre
FISCALITÉ & PAIEMENTS				
Maîtriser le fonctionnement de la TVA dans les ventes de biens à l'international	1 jour	SERRIS	21 mars	
Maîtriser le fonctionnement de la TVA dans les ventes de biens à l'international	1 jour	PARIS	14 juin	15 novembre
Maîtriser le fonctionnement de la TVA des prestations de services à l'international	1 jour	SERRIS	22 mars	
Maîtriser le fonctionnement de la TVA des prestations de services à l'international	1 jour	PARIS	15 juin	16 novembre
Maîtriser les techniques de paiement à l'international	1 jour	PARIS	27 mars	18 septembre
Acquérir les bases du crédit documentaire (CREDOC)	2 jours	PARIS	29-30 mars	4-5 octobre
Acquérir les bases du crédit documentaire (CREDOC)	2 jours	SERRIS	28-29 mai	4-5 décembre
Maîtriser les documents du crédit documentaire : du bon usage des RUU et PBIS	1 jour	PARIS	10 avril	11 octobre
Maîtriser les documents du crédit documentaire : du bon usage des RUU et PBIS	1 jour	SERRIS	12 juin	6 décembre
Mettre en pratique le crédit documentaire par des études de cas (CREDOC)	1 jour	PARIS	11 avril	12 octobre
Assimiler les mécanismes des cautions et des garanties bancaires pour limiter les risques	1 jour	SERRIS	28 juin	
Assimiler les mécanismes des cautions et des garanties bancaires pour limiter les risques	1 jour	PARIS		11 décembre
Appréhender les spécificités des cautions et des garanties sur PMO, Maghreb, Inde, Chine et Nigéria	1 jour	SERRIS	29 juin	
Appréhender les spécificités des cautions et des garanties sur PMO, Maghreb, Inde, Chine et Nigéria	1 jour	PARIS		12 décembre
S'assurer de la conformité des opérations export face aux sanctions internationales (et LAB*)	1 jour	SERRIS	14 mars	15 novembre
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EXPORT				
Prospecter et contracter avec le distributeur étranger adéquat	1 jour	PARIS	5 juin	13 décembre
Optimiser la relation commerciale avec son distributeur étranger	1 jour	PARIS	6 juin	14 décembre
Créer et dynamiser son réseau de vente à l'international en B to B	1 jour	PARIS	5 avril	27 novembre
Prospecter à l'international avec les réseaux sociaux professionnels	1 jour	PARIS	29 mars	29 novembre
Prospecter à l'international avec les réseaux sociaux professionnels	1 jour	SERRIS	5 juin	
Réussir sa négociation avec de grands donneurs d'ordre internationaux : entraînement	3 jours	PARIS	28 juin, 5-6 juillet	8-15-16 novembre
Réussir son projet e-commerce	1 jour	PARIS	20 juin	20 novembre
Structurer une stratégie de croissance externe en France et à l'international	1 jour	PARIS	14 juin	8 novembre
CONDUITE DES AFFAIRES				
Apprendre à communiquer et à travailler efficacement avec les Latino-Américains	1 jour	PARIS	13 juin	14 novembre
Appréhender les réalités socioculturelles africaines et leur impact sur la conduite des affaires	1 jour	PARIS	4 avril	23 octobre
Découvrir une nouvelle Chine et maximiser ses chances de réussite	1 jour	PARIS	11 avril	18 octobre
Communiquer et travailler avec les pays arabes du Golfe	1 jour	PARIS	19 juin	11 décembre
Comprendre les différences culturelles France-Inde pour réussir avec les Indiens	1 jour	PARIS	27 mars	9 octobre
Décoder la culture japonaise pour réussir avec ses partenaires japonais	1 jour	PARIS	17 mai	12 octobre

Exporter : Kit débutant 1 jour

FINALITÉ

Mener à bien un projet international d'entreprise

OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes des différentes techniques du commerce international (modes de pénétration de marché, procédures douanières, chaîne documentaire et Incoterms® 2010, moyens de paiement, ...)
- Connaître les aides disponibles à chaque étape de l'internationalisation de l'entreprise

PUBLIC

Responsables et collaborateurs débutants impliqués dans une démarche d'internationalisation de leur activité (services export, logistique, commercial, administration des ventes)

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 13 février • 11 septembre 2018 - Evry
- 15 février • 2 octobre 2018 - Serris
- 12 avril • 6 décembre 2018 - Paris

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

450 €

LIEU

EVRY/PARIS/SERRIS

Démarrer à l'international : les incontournables

FINALITÉ

Démarrer une activité à l'international

OBJECTIFS

- Appréhender et analyser l'ensemble des étapes d'une transaction internationale
- Être capable de discerner les risques, pièges et litiges potentiels
- Acquérir les bons réflexes et disposer des outils adéquats et des solutions adaptées

PUBLIC

Primo-exportateurs, collaborateurs de services export débutants ou requérant une mise à jour de leurs connaissances, créateurs d'entreprises, demandeurs d'emploi, repreneurs d'entreprises

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 26-27-28-29 mars 2018
- 15-16-17-18 octobre 2018

DURÉE

4 jours, soit
28 heures

TARIF NET

1 190 €

LIEU

PARIS

› Programme

Les conditions pour exporter

- le bilan des ressources financières et humaines de l'entreprise
- les adaptations techniques et commerciales
- l'identification des risques liés à une démarche export

L'approche marché

- l'étude de marché
- les différents modes de pénétration de marché
- le marketing mix
- la prospection

Le transport et la logistique

- le choix du transport
- les acteurs de la logistique internationale
- les Incoterm 2010
- l'incidence du choix de l'Incoterm sur les plans logistique, douanier et fiscal
- les documents export

Les moyens de paiement à l'international

- la remise documentaire
- le crédit documentaire
- la lettre de crédit stand-by

› Le + du stage

- Animation assurée par des conseillers à l'international des CCI
- Remise du guide export 2018

› Programme

Environnement international et gestion administrative des transactions

- la chronologie des risques liés aux opérations de commerce international
- le déroulement d'une transaction
- les exigences documentaires à l'international

Comprendre et bien utiliser les Incoterms® 2010

- importance des Incoterms
- éléments et conséquences du choix d'un Incoterm
- analyse détaillée des 11 Incoterms® 2010

Cas pratiques (QCM) : « Qui a raison ? » • Recherche du bon Incoterm® 2010

Transports internationaux - Logistique

- les composantes du choix d'une solution logistique
- le transport international et les conditions de vente
- les différents aspects du transport

Cas pratiques : Emportage d'un container • Recherche d'un poids taxable

Maîtrise et garanties des paiements internationaux

- gestion des risques de non-paiement
- les instruments de paiement
- les techniques de transports
- le choix de la technique de paiement
- couverture du risque de change

Cas pratique : analyse d'un CREDOC

Formalités et procédures douanières

- qui peut dédouaner ?
- les procédures douanières
- quelles opérations pour quelles marchandises ?
 - l'attribution d'un régime douanier définitif
 - les autres régimes

› Le + du stage

Remise d'un glossaire du commerce international, d'un tableau synoptique des Incoterms, d'un mémo « ce qu'il faut retenir » et du guide export 2018

Maîtriser les techniques administratives et logistiques du commerce international

FINALITÉ

Optimiser la gestion internationale des flux administratifs, logistiques et bancaires de son entreprise

OBJECTIF

Acquérir de façon concrète les notions fondamentales des techniques du commerce international

PUBLIC

Responsables et collaborateurs des services export, logistique, commerciaux, administration des ventes, achats

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSION

• 4-11-19 octobre, 13-29 novembre, 6-11 décembre 2018

DURÉE

7 jours, soit 49 heures

TARIF NET

1 950 €

LIEU

PARIS

› Programme

Environnement export et fonction « administration des ventes »

- les fonctions du service export
- partenaires et sources d'information
- formalités et (télé)procédures d'import-export
- le circuit des commandes export

La chaîne documentaire

- les documents (commerciaux, de transport, etc.)
- la facturation et la légalisation
- le Carnet ATA et Le Certificat d'Origine Communautaire
- la dématérialisation des documents export : où en sommes-nous ?

Sensibilisation aux règles Incoterms® 2010

- présentation des sigles
- obligations réciproques vendeur/acheteur
- transfert des risques et des frais

Gestion du transport international

- prestataires de transport
- réglementation, responsabilités, litiges
- relations avec les transitaires
- tarifs de fret, chiffrage du transport
- documents et assurances

Procédures douanières

- les points clés pour approcher les opérations douanières,
- les procédures de dédouanement
- les documents douaniers

Cas pratique : Douane

Modes et moyens de paiement internationaux

- les différents modes de paiement
- le crédit documentaire

Jeu de questions-réponses

› Le + du stage

Une journée complète de synthèse avec tests et cas pratiques

Optimiser la gestion de ses commandes export

FINALITÉ

Contribuer à l'efficacité de l'administration des ventes de son entreprise

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

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 9-10 avril 2018 - Serris
- 7-8 juin 2018 - Paris
- 11-12 octobre 2018 - Serris
- 3-4 décembre 2018 - Paris

DURÉE

2 jours, soit 14 heures

TARIF NET

945 €

LIEU

PARIS/SERRIS

› 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 Incoterms® 2010

- 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, ...
- conteneurs maritimes : la déclaration de la masse brute vérifiée (MBV)
- instructions au transitaire (bordereau)

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

- élaboration du prix de vente export et du devis
- les différentes étapes du traitement de la commande
- la facturation et le paiement

Le crédit documentaire

- ouverture
- réalisation
- paiement

› Le + du stage

- Cas pratique : élaboration collégiale d'une facture proforma
- Lecture d'une lettre de crédit

Vendre à l'étranger : les fondamentaux du commerce international pour les commerciaux

FINALITÉ

Professionnaliser les équipes commerciales et responsables de projet international en leur permettant d'évaluer et de prévenir les risques inhérents à une exportation

OBJECTIFS

- Avoir une vision globale des techniques du commerce international en vue de construire une offre structurée et de négocier un contrat
- Savoir négocier un contrat à l'international en maîtrisant les intérêts financiers et la rémunération de l'opération

PUBLIC

Dirigeants de TPE & PME, collaborateurs de services export ou commercial, commerciaux et chefs de zone, chargés d'affaires

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 6-7 mars 2018 - Serris
- 13-14 juin 2018 - Paris
- 10-11 octobre 2018 - Serris

DURÉE
2 jours, soit
14 heures

TARIF NET
945 €

LIEU

PARIS/SERRIS

› Programme

La maîtrise des Incoterms et l'impact sur les aspects logistiques

- Les Incoterms, base de la négociation commerciale à l'international
- la répartition des frais et des risques selon les Incoterms
- les Incoterms incontournables : avantages et inconvénients
- impacts logistiques et douaniers du choix de l'Incoterm
- aspects commerciaux des Incoterms : la vision de l'exportateur et de l'acheteur étranger

La construction du prix de vente export : coûts et marges

- calcul du coût de revient – méthode du coût complet et du coût partiel
- construction du prix de vente EXW, maîtrise du calcul des droits import à l'étranger
- les éléments financiers qui contribuent au prix de vente
- élaboration des prix intermédiaires jusqu'au prix de vente de détail local TTC
- schéma inversé : du prix d'acceptabilité local à l'offre de prix EXW de l'exportateur

La sécurisation du vendeur et de l'acheteur

- identification des risques sur une vente export : l'évaluation du risque de non-paiement, la recherche des solutions de couverture bancaire et/ou d'assurance, la négociation des conditions de paiement
- Open Account, remise documentaire, crédit documentaire, LCSB, l'offre assurance crédit et le management du poste client par l'affacturage
- particularités des financements de biens d'équipement en moyen et long termes : schéma de financement crédit fournisseur, forfaiting et crédit acheteur, l'intervention des assureurs-crédits
- la mise en place des cautions et garanties : rôle et précautions pour le vendeur et impact sur le contrat

La construction de l'offre et la négociation du contrat : la recherche de l'équilibre contractuel

- formation du contrat : les étapes pré-contractuelles. Conditions générales du vendeur ou de l'acheteur ? CGV ou CGA, l'offre commerciale
- forme et contenu des contrats : nécessité de l'écrit, clauses de portée générale : préliminaires, technico commerciales et juridiques, clauses à caractère économique
- prévention des litiges

› Le + du stage

Nombreux exemples concrets que les auditeurs peuvent transférer à leur problématique commerciale

Gérer la chaîne des documents export et s'adapter à la dématérialisation

PENSEZ À VOUS INSCRIRE AU STAGE « Savoir analyser et choisir ses Incoterms » pour compléter votre formation !

FINALITÉ

Accélérer la livraison, le dédouanement et le paiement des marchandises

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

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 5-6 avril 2018
- 14-15 novembre 2018

DURÉE
2 jours, soit
14 heures

TARIF NET
945 €

LIEU

PARIS

› Programme

Les documents commerciaux

- la facture pro forma 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 (EX, IM, CO, EU, T), la DEB, la DES
- les autres formulaires CERFA (morceaux choisis) : demandes, licences et déclarations

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

Les documents de transports

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

Autres documents

- le certificat d'inspection, d'assurance, les certificats sanitaires et phytosanitaires, les documents relatifs au transport des matières dangereuses, le carnet ATA, ...

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

- les outils de la dématérialisation des documents
- la dématérialisation des documents d'accompagnement des marchandises (factures, documents de transport et d'assurance, CO et EUR1, bordereaux de cargaison, ...)
- signature, visas électroniques et téléprocédures
- les conséquences du CDU (Code des douanes de l'Union) sur la dématérialisation
- dématérialisation du CREDOC et des logiciels de traitement des commandes export

› Le + du stage

• Focus sur la facture proforma • Validation collégiale d'une déclaration en douane de type EXA

Importer, les règles à respecter

FINALITÉ

Participer à l'efficacité de l'achat international dans votre entreprise

OBJECTIFS

- Optimiser son organisation et ses coûts à l'import
- Améliorer la mise à disposition des commandes import

PUBLIC

Responsables de services achats et approvisionnement à l'étranger, responsables financiers, logistique et transit import

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 5-6 avril 2018
- 13-14 décembre 2018

DURÉE
2 jours, soit
14 heures

TARIF NET
945 €

LIEU

PARIS

➤ Programme

La notoriété du fournisseur

- profil et premier contact
- visite et enquête pour une relation dans la durée

Conformité des produits aux normes techniques

- contraintes propres aux clients
- contraintes normatives : emballage, marquage, étiquetage, commercialisation
- mise en place des contrôles qualité

Négocier l'Incoterm dans une approche achat

- Incoterms acheteurs
- Liner Terms
- l'acheminement

Choix du transport et de l'assurance

- vérification du conditionnement et de l'emballage
- évaluation et respect des délais
- moyens de transport (y compris intégrateurs, colis postaux, ...)
- modalités d'assurance en fonction du type de transport
- achat du transporteur

Maîtriser les opérations douanières extra et intracommunautaires

- l'amont
- l'aval

Payer les fournisseurs

- remise et crédit documentaire
- autres modes de paiement
- crédits à court, moyen et long terme
- couverture de change

Élaborer les clauses contractuelles

- conditions générales d'achat
- contrat, prix et paiement
- réclamations et garanties

Calcul des coûts d'acquisition prévisionnels

La commande à l'import et son suivi

➤ Le + du stage

- Remise d'un aide-mémoire personnalisé sur tout ou partie de la formation • Une demi-journée consacrée à l'étude de cas pratiques

Maîtriser ses contrats internationaux pour un business sécurisé

FINALITÉ

Sécuriser ses contrats internationaux

OBJECTIFS

- Maîtriser la structure d'un contrat, ses spécificités à l'international et ses risques
- Appréhender les particularités d'un contrat anglo-saxon
- Acquérir une autonomie sur le traitement de vos contrats

PUBLIC

Dirigeants d'entreprises, responsables et collaborateurs des services export, import, commerciaux et/ou toute personne appelée à intervenir sur les contrats internationaux

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 10 avril 2018
- 22 novembre 2018

DURÉE
1 jour, soit
7 heures

TARIF NET
545 €

LIEU

PARIS

➤ Programme

La notion de contrat et ses enjeux à l'international

La maîtrise d'un contrat et des clauses sensibles

- les clauses classiques
- les clauses incontournables à l'international

Les spécificités de certains contrats internationaux

- contrat de vente internationale
- contrat de distribution internationale
- contrat d'agent commercial / apporteur d'affaires

La compréhension des contrats anglo-saxons et les formulations à maîtriser

- l'interprétation du contrat selon le système du common law
- les clauses anglo-saxonnes à connaître

Cas pratiques et études de cas

➤ Le + du stage

Exercices et illustrations basés sur les profils et les besoins des participants



L'Europe à la portée de votre entreprise.

Savoir analyser et choisir ses Incoterms*

PENSEZ À VOUS INSCRIRE AU STAGE « Gérer la chaîne des documents export et s'adapter à la dématérialisation » pour compléter votre formation !

FINALITÉ

Faciliter la négociation des contrats de vente et éviter les litiges commerciaux

OBJECTIF

Découvrir ou mettre à jour ses connaissances sur la pratique des Incoterms pour éviter tout litige

PUBLIC

Responsables et collaborateurs des services commerciaux, export, import, administration des ventes, logistique, expéditions, transit ou achats, tout public

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 22 mars 2018
- 2 octobre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS

› Programme

Présentation et champs d'application

- textes officiels
- contexte international
- Incoterms et contrat de vente

Analyse des Incoterms

- par famille
- par sigle
- la question du transfert des risques
- la question du transfert des frais
- la question des conteneurs
- les obligations réciproques

Choisir l'Incoterm

- critères de choix
- rédaction de l'Incoterm dans le contrat de vente/la commande
- Incoterms et échanges intra-communautaires ou domestiques

› Le + du stage

- Un exemplaire de la brochure Incoterms® 2010 - ICC offert
- Clip vidéo permettant de visualiser les enchaînements de la règle Incoterm FCA

* Formation s'appuyant sur les règles officielles Incoterms ICC® 2010

Optimiser ses performances logistiques avec les Incoterms*

FINALITÉ

Parvenir à un meilleur contrôle des prix export et des délais d'acheminement

OBJECTIFS

- Apprendre à négocier un Incoterm en fonction de l'organisation logistique du contrat de vente
- Assurer la cohésion entre l'Incoterm et les contrats de transport et d'assurance, la douane, le crédit documentaire

PUBLIC

Cadres d'entreprise, responsables logistiques, administration des ventes, acheteurs internationaux, transporteurs, banquiers, assureurs

PRÉREQUIS

Pratiquer les règles Incoterms et connaître les fondamentaux, en particulier la question critique du transfert des risques et des frais

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 12 avril 2018 - Paris
- 18 mai 2018 - Serris
- 18 octobre 2018 - Paris
- 22 novembre 2018 - Serris

DURÉE
1 jour, soit
7 heures

TARIF NET
545 €

LIEU

PARIS/SERRIS

› Programme

Analyse détaillée des 11 Incoterms selon les modalités logistiques du contrat de vente

- les polyvalents (tous modes de transport)
- les voies d'eau conventionnelles (maritimes et/ou fluviales)
- les Incoterms adaptés au transport par conteneurs complets ou de groupage (FCL-LCL)
- les Incoterms adaptés au transport combiné et multimodal
- transport aérien, express, colis postaux : quels Incoterms ?
- le FOB américain : de quoi s'agit-il ?

Anticiper les obligations réciproques vendeur/acheteur

- le conditionnement et l'emballage
- les opérations de manutention
- le contrôle et la vérification des marchandises
- l'inspection quantitative et/ou qualitative
- les éventuelles formalités douanières tant au départ qu'à l'arrivée
- les documents d'accompagnement des marchandises
- les mesures de sécurité internationales : ICS, ECS, etc.
- l'assurance

Chiffrer et facturer ce qu'il se doit

- répartition élaborée des frais générés par les Incoterms (tableau synoptique)
- cas des THC (Terminal Handling Charges)
- les frais FOB
- les Liner Terms
- la prime d'assurance
- la TVA et la liquidation douanière
- présentation d'une facture proforma détaillée

Le rapport entre les règles Incoterms et la pratique du crédit documentaire

- les incoterms appropriés au crédit documentaire et ceux qui ne le sont pas
- la lettre de crédit standby : une alternative aux ventes à l'arrivée ?

› Le + du stage

- Un exemplaire de la brochure Incoterms® 2010 - ICC offert
- Validation des acquis par un QCM

* Formation s'appuyant sur les règles officielles Incoterms ICC® 2010

Rationaliser l'organisation et les coûts des transports

FINALITÉ

Contribuer, au sein même de son entreprise, à la mise en place d'une politique de transport mieux maîtrisée

OBJECTIFS

- Acquérir les notions fondamentales en matière d'organisation du transport international
- Maîtriser et contrôler la chaîne logistique en amont et en aval du transport

PUBLIC

Responsables et collaborateurs des services commerciaux, export, import, administration des ventes, logistique, expéditions, transit ou achat

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 11-12 juin 2018
- 17-18 décembre 2018

DURÉE

2 jours, soit
14 heures

TARIF NET

945 €

LIEU

PARIS

➤ Programme

Les différentes formes d'organisation du transport

- le groupage, le transport complet
- la messagerie, le colis postal, le transport express
- le transport combiné, le transport multimodal
- l'affrètement

Modes et modalités de transport

- transports routier, ferroviaire, aérien, maritime, conteneur
- l'emballage et la douane

Les transporteurs et les critères de choix

- les compagnies maritimes, aériennes, ferroviaires, les transitaires, les agents de fret, les commissionnaires
- les conventions internationales
- le statut juridique du transporteur, sa responsabilité, ses limites...
- les instructions de transport
- la question des réserves

La taxation du fret international

- au forfait, au poids réel ou poids volumétrique, à l'unité payante...

L'assurance transport

- comment s'assurer et auprès de qui ?
- les polices d'assurance transport, les garanties sur « facultés », les avenants, les exclusions, la valeur assurée, le coût de l'assurance...

Les documents de transport

- la lettre de voiture CMR et la lettre de voiture CIM
- la lettre de transport aérien (LTA, MAWB, HAWB) et les connaissements maritimes
- les documents FIATA (FBL, FCR)
- conteneurs maritimes : la déclaration de la masse brute vérifiée (MBV)
- dématérialisation des documents de transport : où en sommes-nous ?

L'interface transport et Incoterms

➤ Le + du stage

- Cas pratiques : reconstitution d'une facture de transitaire ; exemple de chiffrage à l'export • Clip PowerPoint sur les circuits logistiques des conteneurs maritimes

Sécuriser la gestion des opérations triangulaires à l'international

FINALITÉ

Développer l'expertise des collaborateurs en charge des opérations de facturation des échanges internationaux

OBJECTIFS

- Évaluer les enjeux et les risques commerciaux, contractuels, douaniers, fiscaux, logistiques des opérations triangulaires extracommunautaires
- Mettre en place une procédure d'évaluation de la faisabilité du projet
- Sécuriser la gestion administrative de l'opération
- Réaliser le traitement fiscal et déclaratif réservé aux opérations complexes (triangulaires, ventes en chaîne, ventes à façon, ...)

PUBLIC

Collaborateurs des services commerciaux export, achat, comptabilité impliqué dans la gestion d'opérations triangulaires

PRÉREQUIS

Avoir une connaissance des techniques du commerce international (douane, Incoterms, chaîne logistique, mode de paiement)

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 19-20 mars 2018 - Paris
- 24-25 septembre 2018 - Serris

DURÉE

2 jours, soit
14 heures

TARIF NET

945 €

LIEU

PARIS/SERRIS

➤ Programme

Introduction

- qu'est-ce qu'une opération triangulaire ? Intracommunautaire ? Extracommunautaire ?
- le contexte réglementaire
- avantages et inconvénients de ce type d'opérations

Analyse pratique d'opérations triangulaires extracommunautaires selon 3 angles d'approche :

- l'entreprise française est le donneur d'ordre (flux hors France)
- l'entreprise française est l'expéditeur de la marchandise (flux export)
- l'entreprise française est destinataire de la marchandise (flux import)
- comment limiter les risques ?
- quel Incoterm choisir ?
- comment gérer la chaîne logistique et les spécificités documentaires ?
- quel impact sur le traitement douanier de l'opération : quelle valeur déclarée sur la base de quelle facture ?
- quelle origine ?
- où réaliser la formalité ?
- comment justifier une facturation HT ?
- quelle mention noter sur ma facture ?
- qui est responsable de quoi ?
- comment ne pas dévoiler l'identité de mon fournisseur ? Ni ma marge ?
- quid du mode de paiement ?

Analyse des opérations triangulaires intracommunautaires simplifiées impliquant 3 pays de l'Union Européenne.

Comment renseigner la Déclaration d'Échanges de Biens (DEB) et quelles mentions porter sur ma facture ?

Analyse de cas concrets d'opérations triangulaires issus de vos expériences

Conclusions, mode opératoire et sources d'information

➤ Le + du stage

Exercices pratiques, quizz et documentation récapitulative des différents cas de figure

S'assurer du bon déroulement de ses opérations de dédouanement

FINALITÉ

Maîtriser le risque douanier afin d'en faire un facteur de compétitivité

OBJECTIFS

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

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 12-13 avril 2018
- 20-21 septembre 2018

DURÉE

2 jours, soit
14 heures

TARIF NET

945 €

LIEU

PARIS

➤ 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
- 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
- procédures DELT@ G et T, ICS, ECS - le statut 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

➤ Le + du stage

- Cas pratiques et remise d'un aide-mémoire personnalisé sur tout ou partie de la formation
- Démonstration en ligne des procédures de dédouanement

Déclarer en douane avec delt@

FINALITÉ

Utiliser les outils mis à disposition par la Douane (DELT@, RITA, TRIGO)

OBJECTIFS

- Réaliser les différents types de déclaration selon le régime douanier utilisé (procédures, régimes économiques, ...)
- Rechercher les informations réglementaires et les utiliser dans les déclarations
- Fournir les informations appropriées par rubrique

PUBLIC

Responsables et collaborateurs des services douane en entreprise, déclarants en douane, agents de transit

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance des principes douaniers

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 17 mai 2018
- 3 décembre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS

➤ Programme

Préalable à l'utilisation des téléservices

- la nomenclature douanière
- la valeur et l'Incoterm
- définition du pays d'origine / de destination
- utilisation des documents de transport pour ses déclarations
- les outils et les sources de documentation
- les régimes particuliers (procédure douanière domiciliée, procédures NSTI et Delt@ T, perfectionnement passif, destination particulière, mise en entrepôt)

RITA - Référentiel Intégré Tarifaire Automatisé

- nomenclatures
- réglementation
- estimation

DELT@ - Dédouanement en Ligne par Traitement Automatisé

- Delta@ G, Delt@ T
- se connecter / se déconnecter
- principes de navigation
- déclaration import / export en fonction des flux : importation et exportation définitives, importation et exportation temporaires, réexportation, réimportation, titre de transit, E.C.S.
 - saisir / valider une déclaration anticipée
- outils de déclaration
 - rechercher et consulter une déclaration
- les rubriques du D.A.U.
 - valider une déclaration anticipée
 - invalider une déclaration
 - utilisation de la procédure de secours

➤ Le + du stage

- Animation par un ancien déclarant en douane
- Cas pratiques et remise d'un aide-mémoire personnalisé à chaque participant

Savoir rédiger la Déclaration d'Échanges de Biens intracommunautaire (DEB)

FINALITÉ

Préparer et établir sereinement la DEB mensuellement, avec efficacité

OBJECTIFS

- Connaître et maîtriser les règles liées à la circulation des marchandises au sein de l'Union européenne
- Dématérialiser et faciliter l'établissement de la DEB

PUBLIC

Comptables, logisticiens, financiers, collaborateurs de services douanes, export et import

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 14 juin 2018 - Evry
- 11 octobre 2018 - Paris

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

EVRY/PARIS

➤ Programme

La DEB

- règles et champ d'application
- facture commerciale intracommunautaire et déclaration CA3
- obligations déclaratives, fiscales et statistiques liées à la circulation intracommunautaire des marchandises : livraisons, transferts, opérations temporaires
- exigibilité, niveaux d'obligation, période de référence
- bulletin officiel des douanes

La déclaration détaillée

- en-tête
- données fixes et données variables
- informations fiscales et statistiques

Dispositions particulières

- envois gratuits, travail à façon, prestations de service
- opérations triangulaires
- régularisations commerciales
- corrections

Une DEB automatisée et sécurisée

- les partenaires de l'entreprise (vérification des n° de TVA)
- la nomenclature NC8 (recherches simplifiées)
- la DEB sur prodou@ne (inscription et navigation)
- le logiciel DEB/DES (outil de dématérialisation et d'automatisation)

Les relations avec la douane

- partenariat
- délais et sanctions
- anticipation et communication

Cas pratiques

➤ Le + du stage

- Présentation approfondie des outils d'automatisation (DEB sur prodou@ne et logiciel DEB/DES) • Analyse personnalisée des données DEB des participants

Définir l'origine de ses marchandises

FINALITÉ

Maîtriser l'impact des règles d'origine sur ses achats et ses ventes à l'international

OBJECTIFS

- Maîtriser les règles d'origine des produits transformés
- Savoir déclarer la bonne origine sur les justificatifs exigés à l'export et à l'import
- Intégrer le facteur « Origine » dans l'achat comme dans la vente

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 11 juin 2018
- 5 novembre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS

➤ Programme

Les règles d'origine, paramètres

- la nature du produit
- l'origine, la destination
- la valeur

L'origine non préférentielle

- détermination de l'origine
- la justification d'origine
- le marquage de l'origine

L'origine préférentielle

- les règles
- l'origine cumulative
- le système de préférences généralisées
- le cumul total
- application selon la nature du produit : innovation du Code des douanes de l'Union européenne

La certification d'exportation agréée

- l'exportateur agréé
 - les avantages
 - les conditions d'obtention
- la déclaration du fournisseur
- le certificat INF4

➤ Le + du stage

- Animation par un ancien déclarant en douane • Cas pratiques et remise d'un aide-mémoire personnalisé à chaque participant

S'approprier le « nouveau » Code des douanes de l'Union (CDU)

FINALITÉ

Adapter ses pratiques aux nouveautés du Code des douanes de l'Union (CDU)

OBJECTIFS

- Identifier les nouveautés du CDU
- Comprendre les évolutions à mettre en place dans son entreprise
- Apprécier la place centrale accordée au statut d'Opérateur Économique Agréé

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Avoir une première expérience en douane

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 10 avril 2018
- 11 octobre 2018

DURÉE
1 jour, soit
7 heures

TARIF NET
545 €

LIEU

PARIS

» Programme

Présentation

- un code ambitieux et nécessaire
- la dématérialisation renforcée et le rôle clé de l'Opérateur Économique Agréé
- périodes transitoires et entrée en vigueur effective

Évolution des processus déclaratifs, leviers d'efficacité

- la garantie globale
- le dépôt temporaire
- le dédouanement centralisé communautaire
- renforcement des renseignements tarifaires (R.T.C. et R.C.O.)
- inscriptions dans les écritures valant déclaration
- connexion des documents de transport et documents de transit

Les régimes économiques, nouvelle approche en trois pôles

- le stockage
- la destination particulière
- la transformation

L'Opérateur Économique Agréé, clé pour profiter des innovations du CDU

- les normes qualité douane
- les statuts C, S, Full
- des compétences et des qualifications à montrer
- les avantages du statut d'OEA

» Le + du stage

- Étude des problématiques des stagiaires et préconisations de l'intervenant quant aux nouvelles pratiques professionnelles à adopter • Remise d'un aide-mémoire

LE STATUT D'OPÉRATEUR ÉCONOMIQUE AGRÉÉ (OEA)

POUR ALLER PLUS LOIN :
Accompagnement sur mesure

PUBLIC

Dirigeants et collaborateurs des services impliqués dans la certification OEA (services export, achats internationaux, financiers, ...) ; industriels, distributeurs, grossistes, prestataires logistiques, transitaires, commissionnaires de transport/douane, ... ; entreprises importatrices et/ou exportatrices maillons de la chaîne logistique en France ou dans les flux internationaux

FORMATION / AUDIT PERSONNALISÉ POUR BÂTIR VOTRE PLAN D'ACTION

DOIS-JE PASSER À L'ACTION ? AUDIT D'UNE JOURNÉE

OBJECTIFS

- Comprendre les raisons qui conduisent à la mise en place du statut d'OEA
- Réaliser un état des lieux des process achats/vente de l'entreprise
- Déterminer les points sensibles, les points forts
- Disposer de préconisations sur les actions à mener pour obtenir le statut d'OEA
- Savoir prendre une décision de GO ou NO GO

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)
Date : à déterminer ensemble selon votre cahier des charges
Lieu : dans votre entreprise
Tarif : sur devis, nous consulter

ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE DANS LA MISE EN ŒUVRE DU STATUT D'OEA

JE PASSE À L'ACTION ET JE ME FAIS ACCOMPAGNER

ACCOMPAGNEMENT PROPOSÉ

- Suivi personnalisé de la mise en place du statut d'OEA dans votre entreprise
- Suivi de la mise en œuvre des actions/préconisations
- Contribution à l'avancement des mesures de sécurisation
- Vérification/adaptation en continue des actions
- Suivi dans la durée, en présentiel (par demi-journées) et/ou à distance selon votre rythme

DÉROULÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

Durée : entre 5 et 15 jours selon votre besoin
Date : à déterminer ensemble selon votre cahier des charges
Lieu : dans votre entreprise et/ou à distance
Tarif : sur devis, nous consulter

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

FINALITÉ

Optimiser les coûts lors de transactions communautaires et internationales

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

PUBLIC

Collaborateurs de services fiscaux, juridiques, comptables et export

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 21 mars 2018 - Serris
- 14 juin 2018 - Paris
- 15 novembre 2018 - Paris

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS/SERRIS

➤ Programme

TVA dans le cadre des échanges de biens

- flux intracommunautaires
 - livraison et justificatifs d'exonération
 - acquisitions
 - transferts et affectations
- flux extracommunautaires
 - exportation et justificatifs d'exonération
 - importation et la nouvelle procédure d'autoliquidation
 - importations suivies des livraisons intracommunautaires
- TVA dans les opérations complexes
 - ventes triangulaires
 - ventes de biens avec montage
 - ventes à distance

TVA dans les opérations intracommunautaires complexes de livraison de marchandises

- vente des biens avec montage et/ou installation
- transfert des stocks en consignment ou en dépôt
- transfert des biens à l'occasion des travaux
- achats et ventes en chaîne (opérations triangulaires)

Règles applicables en matière de facturation, de déclaration d'échanges de biens et de déclaration CA3

- cadre juridique
- obligations déclaratives

Procédure de remboursement de TVA étrangère

Vos études de cas

➤ Le + du stage

- Formation basée sur des cas pratiques, un jeu de questions-réponses
- Un mini quizz et des études de cas apportées par les stagiaires

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

FINALITÉ

Optimiser les coûts lors de transactions communautaires et internationales

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

PUBLIC

Collaborateurs de services fiscaux, juridiques, comptables et export

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 22 mars 2018 - Serris
- 15 juin 2018 - Paris
- 16 novembre 2018 - Paris

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS/SERRIS

➤ 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 DOM / TOM

Le redevable et l'exigibilité de la TVA obligations déclaratives

- les cas d'autoliquidation
- l'exigibilité de la TVA

Règles en matière de facturation et obligations déclaratives

- les mentions obligatoires
- la déclaration CA3
- la déclaration européenne des services (DES)

Procédure de remboursement de la TVA

Vos études de cas

➤ Le + du stage

- Formation basée sur des cas pratiques, un jeu de questions-réponses
- Un mini quizz et des études de cas apportées par les stagiaires

Maîtriser les techniques de paiement à l'international

FINALITÉ

Sécuriser ses paiements à l'international

OBJECTIFS

- Maîtriser l'ensemble des techniques de paiement à l'international
- Choisir tant à l'export qu'à l'import la technique la plus adaptée selon les paramètres et le contexte de l'opération commerciale
- Évaluer le coût de la technique de paiement et son impact sur le déroulement du contrat

PUBLIC

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

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 27 mars 2018
- 18 septembre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS

› Programme

Comment déterminer et maîtriser ses moyens de paiement

- critères de choix pour l'entreprise :
 - choix de la technique, moment du paiement
 - délai de rapatriement des fonds
 - monnaie de paiement
 - nature et caractéristiques de l'opération commerciale
 - contexte de risques de l'opération commerciale - avantages et contraintes

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

- définition, avantages, inconvénients des différents moyens :
 - Le contre remboursement " COD "
 - le chèque
 - les effets de commerce : billet à ordre, lettre de change
 - les virements : swift

Les techniques de paiement spécialisées à l'export

- la remise documentaire
- le crédit documentaire :
 - les différentes formes (irrévocable, confirmé)
 - les conditions de réalisation (paiement, acceptation, négociation)
- la lettre de crédit stand-by : substitut du crédit documentaire

Du bon usage des techniques à l'import

- le risque du paiement d'avance
- les avantages et les limites de la remise documentaire
- la lourdeur mais la protection du crédit documentaire
- une technique alternative : la lettre de crédit stand-by

› Le + du stage

- Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels
- Cas d'entreprises, simulation de cas

Acquérir les bases du crédit documentaire (CREDOC)

POUR COMPLÉTER CETTE FORMATION, il est recommandé de suivre le stage « Maîtriser les documents du crédit documentaire »

FINALITÉ

Sécuriser ses paiements à l'exportation

OBJECTIFS

- Acquérir les bases de la technique documentaire pour sécuriser ses paiements à l'exportation
- Découvrir ou redécouvrir à la fois les aspects théoriques et pratiques de cette technique de paiement et de garantie

PUBLIC

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

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 29-30 mars 2018 - Paris
- 28-29 mai 2018 - Serris
- 4-5 octobre 2018 - Paris
- 4-5 décembre 2018 - Serris

DURÉE
2 jours, soit
14 heures

TARIF NET
945 €

LIEU

PARIS/SERRIS

› Programme

Rappel des fondamentaux

- un moyen de garantie, de paiement, de financement ...
- comparaison avec l'encaissement documentaire

Mécanismes et circuits

- engagements bancaires
- modes de réalisation
- études de cas réels

Bien négocier un paiement par crédit documentaire

- pièges à éviter
- notification ou confirmation ?
- confirmation à l'insu
- frais bancaires
- mentions indispensables à porter dans les clauses financières du contrat commercial/facture pro-forma

Les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale

- analyse des articles que l'entreprise doit maîtriser

Conseils pratiques

- Élaboration de checks lists lors de la réception du crédit documentaire et lors de la remise des documents à la banque

› Le + du stage

- Un exemplaire de la brochure bilingue des Règles et Usances Uniformes d'ICC - RUU 600 offert
- Cas pratiques synthétisant les connaissances acquises lors du stage
- Jeu de questions sur la pratique des règles et usances

Maîtriser les documents du crédit documentaire : du bon usage des RUU et PBIS (CREDOC)

INSCRIVEZ-VOUS dès aujourd'hui au stage « Mettre en pratique le crédit documentaire (CREDOC) » et bénéficiez de TARIFS PRÉFÉRENTIELS

FINALITÉ

Se donner les moyens de discuter avec son banquier

OBJECTIF

Acquérir une bonne maîtrise du crédit documentaire à l'exportation en se focalisant sur la phase décisive pour un exportateur : la remise de documents conformes à la banque

PUBLIC

Assistants commerciaux et personnel de l'administration des ventes export ayant une pratique courante du crédit documentaire

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance des RUU 600 (il est recommandé d'avoir préalablement suivi le stage « Acquérir les bases du crédit documentaire (CREDOC) »)

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 10 avril 2018 - Paris
- 12 juin 2018 - Serris
- 11 octobre 2018 - Paris
- 6 décembre 2018 - Serris

DURÉE
1 jour, soit
7 heures

TARIF NET
545 €

LIEU

PARIS/SERRIS

**PRODUIT
PACKAGE**

› Programme

Pourquoi tant d'irrégularités ?

- irrégularités ou divergences de forme ?
- les irrégularités les plus fréquentes
- problèmes liés à la négociation commerciale
- problèmes liés à la présentation des documents

Une solution concrète

- les Pratiques Bancaires Internationales Standard (PBIS 745)
- intérêt pour les différents intervenants
- RUU et PBIS, pourquoi deux brochures ?

Étude de la publication PBIS de la Chambre de Commerce Internationale

- principes généraux
- traites
- factures
- documents de transport
- documents d'assurance
- certificat d'origine
- approche illustrée de cas concrets

Les PBIS 745

- savoir en tirer parti
- jeu de questions corrigées en commun

› Le + du stage

- Un exemplaire de la brochure PBIS 745 d'ICC offert • Jeu de questions sur la pratique des PBIS

* Participez à la journée « Mettre en pratique le crédit documentaire (CREDOC) par des études de cas » et profitez d'un tarif préférentiel : 945 € les deux formations au lieu de 1 090 €

Mettre en pratique le crédit documentaire (CREDOC) par des études de cas

INSCRIVEZ-VOUS dès aujourd'hui au stage « Maîtriser les documents du crédit documentaire : du bon usage des RUU et PBIS (CREDOC) » et bénéficiez de TARIFS PRÉFÉRENTIELS

FINALITÉ

Réaliser sans difficulté vos crédits documentaires

OBJECTIF

Développer l'expertise des collaborateurs en charge des crédits documentaires

PUBLIC

Assistants commerciaux et personnel de l'administration des ventes export ayant une pratique courante du crédit documentaire

PRÉREQUIS

Avoir une bonne expérience des crédits documentaires

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 11 avril 2018
- 12 octobre 2018

DURÉE
1 jour, soit
7 heures

TARIF NET
545 €

LIEU

PARIS

**PRODUIT
PACKAGE**

› Programme

Vous...

- avez une bonne connaissance du crédit documentaire
- avez déjà suivi la formation de niveau « avancé »
- souhaitez mettre en pratique vos acquis
- souhaitez développer votre expertise sur des sujets précis

Notre solution = un stage à dominante pratique qui vous permettra...

- de maîtriser la remise de documents conformes à la banque grâce à des conseils pratiques
- de trouver la solution la plus protectrice pour vous en cas d'irrégularité(s)
- de tester vos connaissances par l'étude de vos propres cas
- d'analyser votre propre problématique en soumettant des cas réels au groupe

› Le + du stage

Stage entièrement basé sur l'étude de vos propres cas d'entreprise

* Participez à la journée « Maîtriser les documents du crédit documentaire : du bon usage des RUU et PBIS (CREDOC) » et profitez d'un tarif préférentiel : 945 € les deux formations au lieu de 1 090 €

**STAGE
100 %
PRATIQUE**

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

INSCRIVEZ-VOUS dès aujourd'hui au stage « Appréhender les spécificités des cautions et des garanties sur PMO*, Maghreb, Inde, Chine, Nigéria » et bénéficiez de **TARIFS PRÉFÉRENTIELS****

FINALITÉ

Maîtriser les risques grâce à l'assimilation des mécanismes des cautions et des garanties bancaires

OBJECTIFS

- Distinguer les différentes techniques (cautionnement, garantie, LCSB)
- Appréhender le mécanisme des cautionnements et des garanties
- Négocier le contenu des textes proposés par les acheteurs et construire des contre-propositions

PUBLIC

Exportateurs de biens d'équipement, d'installations « clef en main », fournisseurs d'acheteurs publics de la grande distribution

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 28 juin 2018 - Serris
- 11 décembre 2018 - Paris

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS/SERRIS

PRODUIT
PACKAGE

Programme

Introduction sur les cautions et garanties

Généralités sur les cautions et garanties

- définition de la garantie
- différence fondamentale entre cautionnement et garantie indépendante
- les différentes garanties indépendantes à « première demande »
- Les principales garanties à première demande au fil du contrat
- les modalités d'émission des garanties : Les garanties directes et indirectes

De l'appel d'offres à la fin des obligations contractuelles

- rôle des garanties, validité, montant, droit applicable, ...
- conditions de mise en jeu
- impact pour l'exportateur
- études de cas

La négociation des cautions et des garanties

- relation entre l'exportateur et la banque garante
- banque garante locale et le bénéficiaire
- points essentiels à négocier
- pièges dans les garanties
- relation entre les garanties et la sécurisation du paiement (le crédit documentaire par exemple)
- droit applicable et juridiction compétente
- mise en jeu et recours
- études de cas
- limitation des risques de la PME exportatrice : les garanties, cautions délivrées par la COFACE ou les autres assureurs ; optique de l'exportateur - optique du banquier

Le + du stage

- **Alternance de repères techniques et d'illustrations par des exemples opérationnels**

* Proche et Moyen-Orient

** Participez à la journée « Appréhender les spécificités des cautions et des garanties sur PMO(*), Maghreb, Inde, Chine, Nigéria » et profitez d'un tarif préférentiel : 945 € les deux formations au lieu de 1 090 €

Appréhender les spécificités des cautions et des garanties sur PMO (*), Maghreb, Inde, Chine, Nigéria

INSCRIVEZ-VOUS dès aujourd'hui au stage « Assimiler les mécanismes des cautions et des garanties bancaires pour limiter les risques » et bénéficiez de **TARIFS PRÉFÉRENTIELS****

FINALITÉ

Limiter les risques grâce à la compréhension des spécificités des cautions et garanties sur des zones particulières

OBJECTIFS

- Appréhender les mécanismes des techniques documentaires et les spécificités des montages avec certains pays, zones géographiques
- Analyser des textes de cautions ou garanties
- Évaluer les risques pour l'exportateur
- Négocier les ajustements

PUBLIC

Exportateurs de biens d'équipement, d'installations « clef en main », fournisseurs d'acheteurs publics de la grande distribution

PRÉREQUIS

Avoir assimilé les mécanismes des cautions et des garanties bancaires

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 29 juin 2018 - Serris
- 12 décembre 2018 - Paris

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS/SERRIS

PRODUIT
PACKAGE

Programme

La variété des textes : approche pays

- Maghreb, PMO*, Inde, Chine, Nigéria
- études de cas apportées par les auditeurs

Le cadre juridique des garanties selon les zones géographiques

- l'arbitrage entre les garanties et les LCSB
- comparaison RUGD 758/RUU 600 et RPIS 98

Les garanties de paiement

- les textes des garanties de paiement – exemples export et exemple import
- que choisir entre garantie de paiement et lettre de crédit stand-by
- exemples de textes pour courants d'affaires et pour vente spot

Étude de cas : à partir d'un appel d'offres

- analyse des garanties et des contre garanties
- les clauses à négocier
- le coût des garanties
- les risques potentiels et leur traitement

Le + du stage

- **Alternance de repères techniques et d'illustrations par des exemples opérationnels • Nombreux cas pratiques d'entreprise**

* Proche et Moyen-Orient

** Participez à la journée « Assimiler les mécanismes des cautions et des garanties bancaires pour limiter les risques » et profitez d'un tarif préférentiel : 945 € les deux formations au lieu de 1 090 €

S'assurer de la conformité des opérations export face aux sanctions internationales (et LAB*)

FINALITÉ

Travailler avec les pays sous sanctions en limitant les risques

OBJECTIFS

- Comprendre la raison des mesures de lutte anti-blanchiment (LAB*) et l'impact des sanctions commerciales
- Acquérir des réflexes de vigilance par rapport aux opérations de Trade Finance
- Établir des grilles d'analyse pour détecter les opérations à risque

PUBLIC

Responsables et chargés d'affaires d'entreprises, Responsables financiers d'entreprise, Techniciens des techniques du Trade Finance dans les banques

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 14 mars 2018
- 15 novembre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

SERRIS

➤ Programme

Introduction à la problématique de la conformité

Les sanctions internationales et le Trade Finance

- les origines et sources des sanctions internationales
- les sanctions européennes
- les sanctions américaines
- les acteurs et les enjeux de l'application des sanctions

LAB, financement du terrorisme et Trade Finance

- définition
- le champ d'application des obligations de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
- l'application aux opérations de Trade Finance
 - la remise documentaire
 - le crédit documentaire
 - la LCSB et les garanties
- les autorités de contrôle et de sanctions

La mise en pratique des contrôles de conformité sur les opérations de Trade Finance

- la grille de contrôle
- les points de vigilance sur l'opération
- les sites de référence pour établir les contrôles
- les clauses discriminatoires et leur traitement
- exemples

➤ Le + du stage

- Exemples de textes-types, messages SWIFT • QCM

* Lutte anti-blanchiment

Prospecter et contracter avec le distributeur étranger adéquat

OPTEZ POUR 2 JOURS DE FORMATION sur les distributeurs étrangers et bénéficiez de TARIFS PRÉFÉRENTIELS*

FINALITÉ

Développer ses ventes à l'international

OBJECTIFS

- Être le plus efficace possible dans la recherche de partenaires
- Faire le choix du distributeur le plus adéquat

PUBLIC

Directeurs export, Chefs de zone export, Dirigeants de PME réalisant une démarche export

PRÉREQUIS

Travailler dans le B to C, ou dans le B to B via un réseau de distributeurs

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 5 juin 2018
- 13 décembre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS

PRODUIT
PACKAGE

› Programme

La rencontre interculturelle

- les grands traits des différences culturelles
 - la relation au temps
 - les modes de communication
 - les clés de la relation d'affaires
- comment gérer au mieux sa relation d'affaires

Cas pratique : Great Wall Collapse

Prospection commerciale : optimiser sa présence sur le terrain

- préparer son voyage
- s'assurer de l'adéquation produit/marché
- définir la place du produit sur le marché

Étudier les partenariats possibles

- choisir le(s) mode(s) de distribution le(s) plus approprié(s)
 - démarquer ou non ses produits ?
 - comment décider ou non de l'exclusivité
- définir les critères de choix du distributeur
- étude comparée des distributeurs

Cas pratique : SOFANEL, une samba brésilienne - Premiers pas

Contracter

- points essentiels
 - exclusivité : quand et comment l'accorder
 - objectifs
 - engagements et obligations
 - rupture
- écrire ou ne pas écrire : avantages et inconvénients
- définir les règles du jeu commercial

Cas pratiques :

- SOFANEL, une samba brésilienne - C'est parti !
- Étude et lecture de contrats

Premiers mois, premiers pas ensemble

- former, motiver
- évaluation des premiers résultats
 - critères
 - échéance

› Le + du stage

• Une formation « 100 % pragmatique », basée sur une méthodologie de terrain, de nombreux exemples et l'étude d'un cas complet • Des conseils pertinents et des solutions aux problématiques soulevées par les participants

* 945 € les deux jours au lieu de 1 090 € si vous vous inscrivez également à la formation « Optimiser la relation commerciale avec son distributeur étranger »

Optimiser la relation commerciale avec son distributeur étranger

OPTEZ POUR 2 JOURS DE FORMATION sur les distributeurs étrangers et bénéficiez de TARIFS PRÉFÉRENTIELS*

FINALITÉ

Accroître ses ventes à l'international

OBJECTIFS

- Développer au mieux son chiffre d'affaires dans le pays visé
- Manager de manière optimale son distributeur (actions et relation)
- Savoir gérer les ruptures et les conflits avec son distributeur

PUBLIC

Directeurs export, Chefs de zone export, Dirigeants de PME

PRÉREQUIS

- Travailler dans le B to C, ou dans le B to B via un réseau de distributeurs
- Disposer d'un réseau de distribution et/ou d'agents à l'étranger

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 6 juin 2018
- 14 décembre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS

PRODUIT
PACKAGE

› Programme

Manager la relation avec son partenaire

- mieux connaître ses interlocuteurs et leur organisation pour mieux se comprendre
- clés de la réussite du partenariat
 - les évaluer
 - les mettre en place
- observer son partenaire et évaluer ses résultats
- la confiance, pilier de la relation gagnant-gagnant à long terme

Optimiser ses ventes

- suivre l'évolution du marché
- surveiller l'adéquation produit/marché
- comprendre les causes de succès ou d'échec
- dialoguer avec le partenaire

Remises en cause et conflits

- défaut de prestation et autres conflits techniques
- attitude à adopter
- comment tenir compte des aspects culturels ?
- changement de stratégie : évaluation des enjeux
- changement de partenaire

Cas pratiques :

- SOFANEL, une samba brésilienne - Une inévitable rupture.
- Étude et lecture de contrats

› Le + du stage

• Une formation « 100 % pragmatique », basée sur une méthodologie de terrain, de nombreux exemples et l'étude d'un cas complet • Des conseils pertinents et des solutions aux problématiques soulevées par les participants

* 945 € les deux jours au lieu de 1 090 € si vous vous inscrivez également à la formation « Prospecter et contracter avec le distributeur étranger adéquat »

Créer et dynamiser son réseau de vente à l'international en B to B

FINALITÉ

Accroître ses ventes à l'international

OBJECTIFS

- Savoir identifier les prospects, prescripteurs, distributeurs, ... les plus pertinents
- Appréhender les enjeux de la vente directe B to B et les leviers de négociation
- Mettre en place un plan d'action commerciale pour la dynamisation du réseau de distribution

PUBLIC

Directeurs export, Chefs de zone export, Ingénieurs commerciaux export, Dirigeants de PME réalisant une démarche export

PRÉREQUIS

Travailler dans le B to B

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 5 avril 2018
- 27 novembre 2018

DURÉE
1 jour, soit
7 heures

TARIF NET
545 €

LIEU

PARIS

› Programme

Introduction : enjeux et rappel des fondamentaux

- les 6P : produits, prix, place, promotion (et communication), personne, performance
- le vocabulaire marketing/ventes à l'international
- le plan commercial export et l'organisation des équipes
- les bonnes pratiques pour bien se préparer en France

La vente directe en B to B

- 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

Cas pratique : « implantation d'un réseau en Afrique du Sud (secteur : réseau informatique maintenances et services) »

La vente indirecte, *via* des réseaux de distribution

- les règles et les principes
- les agents, alliances, partenaires et revendeurs
- les revendeurs à valeur ajoutée
- les distributeurs, grossistes

Retours d'expérience : transformation de son réseau de vente directe au mode indirect (secteur téléphonie et mobile)

La gestion des différents canaux de vente indirecte

- savoir les gérer, les motiver, les intéresser
- les techniques d'animation pour dynamiser son réseau
- la fidélisation
- la gestion des conflits
- les engagements réciproques : objectifs, entretien annuel, évaluation des résultats

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
- exemples concrets et retours d'expérience
- les do, les don't

Cas pratiques : la mise en place d'une campagne marketing afin de générer des leads (projets qualifiés) sur 5 pays européens

Résumé et conclusion

- les étapes clé
- les incontournables
- la « to do list » et les actions à mettre en place dès demain

› Le + du stage

- Conseils et retours d'expériences pratiques du formateur • Glossaire marketing vente envoyé en amont de la formation • Quizz des meilleurs modes de vente dans les différentes zones géographiques

Prospecter à l'international avec les réseaux sociaux professionnels

GAGNEZ DU TEMPS : 1 h. de webinaire en amont de votre journée de formation pour créer ou optimiser votre profil LinkedIn

FINALITÉ

Gagner des parts de marché à l'international grâce aux réseaux sociaux professionnels

OBJECTIFS

- Construire son profil social professionnel pour attirer les acheteurs internationaux
- Maîtriser les pratiques d'identification et d'organisation des prospects étrangers, des événements déclencheurs d'achats et des contenus
- Construire et piloter des campagnes de connexion et de partage de contenu avec ses prospects étrangers

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Disposer d'un niveau d'anglais « business »

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 22 mars 2018 - Paris
- 5 juin 2018 - Serris
- 29 nov 2018 - Paris (Webinaires les 15 mars, 29 mai et 22 nov)

DURÉE
1 jour, soit
7 heures

TARIF NET
545 €

LIEU

PARIS/SERRIS

› Programme

Optimiser son profil social professionnel pour l'international

Cette partie sera traitée en webinaire d'une heure en amont de la session pour vous laisser créer votre profil, en anglais, avant la journée de formation.

- apprendre les bonnes pratiques pour construire un profil social centré sur son acheteur étranger :
 - attirer son client idéal
 - être trouvé par ceux qui recherchent vos produits et services
 - sortir du lot et conforter sa crédibilité professionnelle

Cas pratiques : optimiser son profil pour devenir « expert absolu » • Créer son titre et son résumé centré sur son acheteur

Trouver du contenu adapté aux pays visés et l'échanger avec ses futurs clients

- identifier et organiser les contenus qui vont attirer ses prospects
- partager ses contenus en respectant ses codes culturels
- créer des messages qui captent l'attention de ses prospects
- maîtriser les techniques de storytelling autour de ses succès clients

Cas pratiques

Identifier ses prospects étrangers, construire et organiser ses listes de contacts

- identifier, segmenter et organiser ses prospects
- maîtriser les techniques de connexion avec ses prospects
- identifier des événements déclencheurs d'achat
- valoriser la « sphère d'influence » de ses relations
- créer ses alertes d'identification d'opportunités d'affaires

Cas pratiques

Construire sa « routine » quotidienne de prospection digitale à l'international

- construire et mettre en œuvre sa « routine » quotidienne d'utilisation des réseaux sociaux professionnels pour trouver, qualifier et engager des prospects
- maîtriser les étapes clés d'une campagne de social selling

› Le + du stage

- Webinaire d'une heure, une semaine avant la formation, pour préparer et optimiser votre journée • Salle équipée en matériel informatique pour effectuer des exercices pratiques en ligne

Réussir sa négociation avec de grands donneurs d'ordre internationaux : entraînement

FINALITÉ

Accroître sa performance commerciale, en sachant se défendre ou se protéger face aux grands donneurs d'ordre en France et à l'international

OBJECTIFS

- Être parfaitement outillé pour aborder les négociations en présence d'acheteurs confirmés
- Savoir se préparer, éviter la spirale du conflit et résister à la pression sur les prix

PUBLIC

Directeurs généraux, Directeurs ou Attachés commerciaux, Managers import-export, Key account managers, tous collaborateurs en contact direct avec le client

PRÉREQUIS

Pratiquer une activité en contact avec la clientèle grands comptes

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 28 juin, 5 et 6 juillet 2018
- 8, 15 et 16 novembre 2018

DURÉE

3 jours non consécutifs,
soit 21 heures

TARIF NET

3 450 €

LIEU
PARIS

➤ Programme

Les 7 étapes de la négociation en France et à l'international :

Préparations culturelle, mentale, technique, conduite et déroulement, maîtrise de la négociation, aboutissement, fidélisation.

Chaque étape sera étudiée, argumentée selon des méthodes ayant fait leurs preuves sur le terrain.

Lors de jeux de rôle filmés et débriefés par le formateur, chaque stagiaire sera à son tour acheteur, vendeur, observateur.

JOUR 1

1° étape : la préparation culturelle (acquérir une culture achats)

Quelle est l'organisation achats de mon client (modèle SCOR, matrice de Potage, ...) ?/Ses indicateurs de résultats ?/Quelles sont les techniques de manipulation utilisées ?

- Vidéos d'applications commentées/Jeux de rôles/Mises en situation filmées

2° étape : la préparation mentale (se forger une mentalité achats)

Se préparer au stress/Assimiler les règles de comportement/Se représenter l'acheteur avec empathie

- Vidéos d'applications commentées /Jeux de rôles/Mises en situation filmées

JOUR 2

Exercices de présentation de sa société devant une commission d'achats

3° étape : la boîte à outils du négociateur

La Mesore, la négociation raisonnée de type « win-win »/Savoir parler du prix/Les règles de communication

- Vidéos d'applications commentées /Jeux de rôles/Mises en situation filmées

4° étape : structure d'une négociation

Les modèles de conduite/Personnalité du bon négociateur

- Vidéos d'applications commentées /Jeux de rôles/Mises en situation filmées

JOUR 3

Exercices de présentation d'un chemin de négociation sous forme de scénarii

5° étape : savoir conserver la maîtrise d'un entretien de négociation

Bien connaître tous les cas possibles de négociations bloquées /Maîtriser le déblocage sur le sujet du prix/Savoir recourir à la médiation

- Vidéos d'applications commentées /Jeux de rôles/Mises en situation filmées

6° étape : aboutir à un accord

Ne pas s'écarter du principe de la négociation raisonnée/S'évaluer sur la matrice des forces/Savoir quand et comment proposer l'accord

- Vidéos d'applications commentées/Jeux de rôles/Mises en situation filmées

7° étape : installer un accord dans la durée

Tout faire en perspective d'un accord durable/Voir son acheteur « hors crise »/Être un relai relationnel pour le client

- Vidéos d'applications commentées /Jeux de rôles/Mises en situation filmées

➤ Le + du stage

- Formation principalement basée sur l'entraînement pratique et les mises en situation concrètes • Groupes limités à 9 personnes (un formateur par groupe de 3)

Réussir son projet e-commerce

FINALITÉ

Conquérir de nouvelles parts de marché à l'international via le e-commerce

OBJECTIFS

- Maîtriser les spécificités légales, douanières, fiscales, logistiques et réglementaires du e-commerce
- Développer ses ventes à l'international grâce au digital

PUBLIC

Dirigeants de TPE & PME, collaborateurs de services export ou commercial, commerçants, particuliers impliqués dans une démarche de développement e-commerce à l'international

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 20 juin 2018
- 20 novembre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS

Structurer une stratégie de croissance externe en France et à l'international

FINALITÉ

Acquérir une société en France et à l'étranger

OBJECTIFS

- Appréhender les enjeux de la croissance externe et en comprendre les étapes
- Savoir poser les bonnes questions et identifier les bonnes pratiques
- Mettre en place un accompagnement dédié

PUBLIC

Dirigeants ou collaborateurs de PME en questionnement sur une stratégie de croissance externe en France et à l'international

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 14 juin 2018
- 8 novembre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

750 €

LIEU

PARIS

➤ Programme

Stratégie digitale à l'export : pour vendre global, pensez local

- quels pays cibler ?
- quels coûts d'achat, coûts logistiques pour quel prix de vente et quelle marge ?
- seul ou avec des partenaires ?
- quelle langue ?

Le cadre réglementaire et fiscal

- vers des pays de l'Union Européenne
- vers des pays hors UE

Le cas particulier des DOM et TOM

La gestion des expéditions et obligations douanières

- obligations découlant de l'opération d'exportation (licéité de la vente, douane export, sûreté sécurité, documents d'accompagnement)
- le rôle du prestataire de transport
- le commissionnaire en douane (rôle et statut juridique)
- qui paie quoi ? Quel Incoterm de vente ?
- les solutions intégrées

Le cadre juridique

- mentions légales • CGV • Protection du consommateur

Le paiement international en e-commerce

- solutions techniques
- solutions universelles versus habitudes locales
- gestion des impayés

Augmenter son trafic

- localiser un site web ou e-commerce et optimiser les URL : par pays ou par langue ?
- le SEO, SEA, SME, SMO (référencement naturel et payant) pour les marchés étrangers : les différences majeures entre Google, Baidu, Yandex et Bing

Augmenter la transformation de ses actions marketing

- localiser les services essentiels (FAQ, tarif, incoterms, CGV/CGU, paiement, livraison et politique de retours, SAV et hotline, formulaire de contact)
- localiser les services complémentaires (e-merchandising, promos, mailing, marketplaces, comparateurs...)

Augmenter sa notoriété et la fidélité de ses clients

- stratégie médias sociaux à l'international
- les réseaux et médias sociaux à l'international : Facebook, LinkedIn, WhatsApp, YouTube ou WeChat, LINE, XING, VKontakte, Weibo... Comment choisir, comment gérer ?
- B2C/B2B : social selling & inbound marketing

Cas pratique : Optimiser des pages corporate sur les réseaux sociaux

➤ Programme

Les enjeux de la croissance externe à l'international pour les PME

Une démarche structurée : complexité des actions à mener avec différents experts dans plusieurs pays

- diagnostic de l'entreprise acheteuse et de son potentiel de croissance
- recherche de cibles à l'étranger - audit Flash de la cible retenue
- rédaction de la lettre d'intention et des négociations
- préparation du financement
- audits organisationnels, comptables, financiers, juridiques et techniques dans un contexte international
- signature des actes définitifs -contrôles post acquisition

L'intervention juridique

- rédaction/négociation de la lettre d'intention
- réalisation de l'audit juridique afin d'identifier les risques à prendre en compte dans la Garantie d'actif et de passif (GAP)
- rédaction/négociation des documents juridiques d'acquisition

L'intervention organisationnelle

- définition des cibles, évaluation des compétences à changer pour l'entreprise acheteuse
- audit de l'organisation et de la volonté de changement, cartographie de l'employabilité des acteurs et des compétences de leadership

L'intervention des experts comptables et des auditeurs

- stratégie d'audit à partir de l'approche par les risques
- connaissance de l'environnement, cartographie des risques, cadrage de la mission
- techniques et outils de contrôle des comptes : la revue analytique, les validations par confirmation externe, les sondages, les contrôles physiques
- émission de l'opinion sur les comptes et formulation des recommandations : le rapport d'audit

L'intervention des financiers

- leur rôle et leur importance dans le process achat
- comment les identifier et exploiter leur sphère d'influence ?

➤ Le + du stage

- Animation par deux experts du réseau CROSS CONSULTING*
- Conseils adaptés aux besoins des participants • Retours d'expérience des formateurs

* Réseau d'experts-comptables, commissaires aux comptes, avocats, présents au Royaume-Uni, aux États-Unis, en Italie, Allemagne, Israël et Suisse.

Apprendre à communiquer et à travailler efficacement avec les Latino-Américains

FINALITÉ

Développer ses affaires en Amérique du Sud

OBJECTIF

Fournir les clés et outils pour communiquer, négocier et travailler avec les pays de l'Alliance du Pacifique (Colombie, Mexique, Pérou, Chili) l'Argentine, le Brésil

PUBLIC

Dirigeants, responsables ou collaborateurs amenés à travailler avec des Latino-Américains

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 13 juin 2018
- 14 novembre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS

Décoder la culture japonaise pour réussir avec ses partenaires japonais

FINALITÉ

Mieux comprendre les Japonais

OBJECTIFS

- Acquérir les bases de la culture japonaise et modifier sa posture issue de la culture française pour interagir avec des partenaires japonais
- Apprendre à mieux communiquer ou négocier avec un client, un partenaire ou un collègue japonais

PUBLIC

Dirigeants, responsables ou collaborateurs amenés à travailler avec des Japonais

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 17 mai 2018
- 12 octobre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS

› Programme

Colombie, Mexique, Pérou, Chili, Argentine, Brésil : les essentiels des différentes cultures

- représentations sur l'Amérique latine
- valeurs et comportements : zoom sur les principales caractéristiques culturelles (différences et points communs entre les pays)

Optimiser ses relations professionnelles avec les Latino-Américains

- le mode de communication (points communs et différences)
- le monde du travail et ses valeurs
- présentation des profils pays et différences majeures avec la France

Approcher les marchés et concrétiser les opportunités

- les pièges à éviter pour démarrer une bonne relation professionnelle
- pérenniser la relation sur le moyen et long terme
- développer ses projets et les relations professionnelles avec ses partenaires latino-américains depuis la France

Culture et monde des affaires

- contexte selon les pays : le monde du travail et ses valeurs
- analyse du pouvoir et de la hiérarchie
- communiquer, coopérer, négocier : études de cas, exercices
- mode de communication et dynamique de conversation
- réussir ses réunions et devenir un bon manager sur place

› Le + du stage

Nombreuses mises en situation et études de cas pratiques tout au long de la journée

› Programme

Initiation à la civilisation et à la culture japonaise

- contexte historique, géographie
- valeurs clés pour comprendre la mentalité japonaise
- quelques notions de langue japonaise

Environnement économique

- caractéristiques d'une entreprise japonaise traditionnelle
- impact culturel sur le process de décision

La société japonaise actuelle

- nouvelle génération, nouvelles valeurs

Communiquer avec les Japonais

- communication verbale et non-verbale
- impact sur la négociation

Ateliers en petits groupes

- travaux pratiques par sous-groupes autour de 9 clefs interculturelles (relation au temps, perception du risque, etc.), pour mieux appréhender la distance et les points communs entre les cultures française et japonaise

Études de cas (au choix) : « une prise de décision au sein d'une entreprise japonaise », « gestion de conflits », « comment préparer et mener une réunion efficace avec des collègues japonais », « comment mener une conf call efficace », ...

› Le + du stage

• Des exercices pratiques individualisés • Remise de deux ouvrages pour bien préparer son voyage au Japon

Appréhender les réalités socio-culturelles africaines et leur impact sur la conduite des affaires

FINALITÉ

Optimiser sa conduite des affaires avec des partenaires africains

OBJECTIFS

- Comprendre les logiques culturelles qui influent sur les choix et les comportements en Afrique
- Résoudre les malentendus interculturels pour réussir son développement commercial

PUBLIC

Dirigeants, responsables ou collaborateurs amenés à travailler avec des acteurs économiques africains

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 4 avril 2018
- 23 octobre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS

Découvrir une nouvelle Chine et maximiser ses chances de réussite

FINALITÉ

Développer ses affaires en Chine

OBJECTIFS

- Décrypter les ressorts essentiels d'un pays qui ne cesse d'évoluer et éviter les écueils culturels
- Renforcer sa communication et ses relations d'affaires
- Optimiser sa recherche de partenaires et la gestion de ses réseaux

PUBLIC

Dirigeants, responsables ou collaborateurs amenés à travailler avec des Chinois

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 11 avril 2018
- 18 octobre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS

➤ Programme

Tenir compte de la dimension culturelle dans la conduite des affaires

Négocier, vendre, acheter, communiquer, s'expatrier, représenter, distribuer, gérer un portefeuille clients, soumissionner, ...

- la dilution de l'individu dans le groupe
- la prédominance du groupe sur l'individu
- la décapitalisation des patrimoines
- la tendance à recourir au passé
- la gestion souple du temps et de l'espace
- l'oralité face à l'exigence du respect des procédures

Comment gérer sur place les malentendus interculturels dans la conduite des affaires en Afrique ?

Cas concrets (focus Afrique francophone, lusophone, anglophone, du Nord, en fonction des besoins des participants)

- les solutions négociées

Gestion des situations de travail en contexte africain

La concurrence s'intensifie en Afrique, comment vendre, acheter, négocier, prospecter avec succès ?

- organiser l'arrivée et la réception de cadres africains
- organiser les réunions de travail, d'information, de solution, de créativité
- gérer une relation professionnelle
- comment instaurer la confiance dans vos échanges ?
- développer son réseau d'agents commerciaux locaux
- peut-on animer son réseau de distribution à distance ?
- comprendre avant d'être compris (présentation des supports, des dossiers, attitudes et gestuelles)
- 5 clés pour négocier efficacement avec un africain (oui n'est pas un accord, non n'est pas un échec...)
- comment diriger en Afrique : le dirigeant doit savoir gérer les paradoxes

Cas concret : ce que les partenaires culturels attendent de vous en contexte africain

➤ Le + du stage

- **Présentation d'un « régulateur des différences culturelles »**
- **Animation ludique, dynamique et interactive**
- **Cas pratiques : variables culturelles abordées selon les pays ciblés par les participants**

➤ Programme

Saisir les fondamentaux chinois et leur impact sur la vie des affaires

- les spécificités culturelles traditionnelles : influences confucéennes et taoïstes
- l'importance des relations personnelles et des réseaux
- une gestion élastique et non linéaire du temps

Découvrir les changements sociétaux et les nouveaux consommateurs

- l'émergence des classes moyennes urbaines et leur diversité
- les générations 80 et 90, dites « générations Y et Z »
- l'impact des nouvelles technologies sur le comportement des consommateurs : e-commerce et réseaux sociaux

Dépasser les écarts culturels entre la France et la Chine pour renforcer sa compétitivité

Sun-Tzu : « Connais ton ennemi et connais-toi toi-même ; cent fois tu seras victorieux »

- regards croisés entre les Français et les Chinois
- maîtriser les techniques de communication : la communication implicite et la notion de « face »

Réussir la relation d'affaires franco-chinoise

- décrypter les points potentiellement bloquants voire nocifs pour les affaires
- gérer ces obstacles pour travailler ensemble sereinement : illustrations concrètes

Construire son réseau de distribution en Chine

- identifier le marché et les réseaux
- sélectionner ses futurs agents et distributeurs
- contracter et réussir les premiers pas avec son partenaire
- les points clés du partenariat en Chine

➤ Le + du stage

- **Double animation de la journée**
- **Nombreuses illustrations, retours d'expérience et cas pratiques**

Communiquer et travailler avec les pays arabes du Golfe

FINALITÉ

Développer ses affaires dans les pays arabes du Golfe

OBJECTIFS

- Comprendre les pays du Golfe et reconnaître les différences culturelles entre les pays arabes
- Décrypter les codes culturels, analyser les situations d'incompréhension, anticiper les malentendus
- Décoder les processus de décision et de négociation

PUBLIC

Dirigeants, responsables ou collaborateurs amenés à travailler avec les pays arabes du Golfe

PRÉREQUIS

Disposer d'un niveau d'anglais « business »

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 19 juin 2018
- 11 décembre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS

› Programme

Introduction aux pays arabes du Golfe

- contexte géographique & politique
- enjeux et challenges des pays arabes du Golfe
- mieux comprendre la diversité des cultures des pays arabes du golfe
- zoom sur l'Arabie Saoudite, cœur de l'arabité et de l'Islam

Introduction à l'Islam et au monde arabo-musulman

- contexte historique de la naissance de l'Islam
- les piliers de l'Islam & les écoles de pensée musulmane
- civilisation arabo-islamique : d'hier à aujourd'hui

Panorama des principaux centres économiques

- Arabie Saoudite - Une dynamique industrielle émergente
- Dubai parmi d'autres Émirats - Une concurrence économique et culturelle en marche

La vie en entreprise dans les pays arabes du Golfe

- l'Islam dans les affaires
- le sens de la hiérarchie
- le poids de la famille
- les influences et les relations avec l'Occident
- discrétion et performance

Réussir ses réunions et ses négociations avec des ressortissants du Golfe

- identifier le langage adapté à la culture commerciale des pays arabes du Golfe
- personnaliser la relation et bâtir sur le long terme
- le sens du contrat et ses implications
- des réseaux incontournables
- politesse et protocole
- l'anglais dans les affaires et les avantages de l'effort linguistique



Conseils pratiques : à faire et à éviter

- développer et gérer son réseau de distribution depuis la France
- rigueur, maîtrise de soi, expérience
- décider, superviser, encadrer, ménager les susceptibilités
- prudence, patience, humilité
- sujets délicats : histoire, politique, religion
- l'humour, un outil à manier avec modération

› Le + du stage

- Quizz • Utilisation de vidéos, recours aux jeux de rôle et études de cas pratiques en français et en anglais

Comprendre les différences culturelles France-Inde pour réussir avec les indiens

FINALITÉ

Gagner des parts de marché en Inde

OBJECTIFS

- Acquérir les bases de la culture indienne et modifier sa propre posture pour interagir avec des partenaires indiens
- Maîtriser un environnement juridique marqué par de fortes spécificités culturelles

PUBLIC

Dirigeants, responsables ou collaborateurs amenés à travailler avec des Indiens

PRÉREQUIS

Aucun

INFORMATIONS PRATIQUES

SESSIONS

- 27 mars 2018
- 9 octobre 2018

DURÉE

1 jour, soit
7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

PARIS

› Programme

France/Inde : deux mondes professionnels distincts

- le système de valeurs des hommes d'affaires français et indiens
- la relation au temps et la planification : le temps comme allié ou la pression du temps
- des styles de communication divergents : direct versus indirect
- l'influence des comportements communautaires en Inde et en France

S'adapter aux Indiens dans les affaires

- savoir vivre en Inde
- décoder les postures indiennes
- comprendre les subtilités du « oui » indien, gérer les ambiguïtés

Approcher le marché et concrétiser les opportunités

- du premier contact à la contractualisation
- choisir le bon partenaire commercial
- s'appuyer sur des collaborateurs indiens familiers de l'international
- anticiper les contraintes logistiques et gérer les distances
- gestion des deadlines avec ses fournisseurs indiens
- animer son réseau de distribution à distance

Mise en situation avec un interlocuteur indien

- présenter son entreprise en anglais en 2 minutes
- captiver l'attention de son prospect indien
- les sujets à aborder/éviter lors d'une première rencontre
- pérenniser la relation avec son partenaire sur le moyen/long terme
- mieux négocier avec ses clients indiens
- gérer les équipes multiculturelles

› Le + du stage

Remise d'un kit de check-lists pour les négociations, les réunions, ...

Votre formation VRAIMENT à la carte !

Vous avez besoin de formations spécifiques liées à votre métier et à votre secteur d'activité ? Donnez libre cours à votre imagination !

« Je suis administrateur des ventes dans le secteur de la pharmacie et j'ai besoin d'une formation sur la TVA dans les échanges internationaux ».

« Je suis ingénieur d'affaires dans le domaine de la défense et je pars sur un salon en Afrique. Il faut que je développe mes compétences commerciales interculturelles ».

« Je suis responsable de la vente en ligne dans le secteur du e-commerce informatique. Je dois former mon équipe à prendre en considération chaque marché européen ».

**En fonction de votre métier,
du sujet que vous souhaitez
maîtriser...**

**...Et de votre
secteur d'activité**



**Votre formation à la carte !
Étudions votre projet ensemble :**

formation@cci-paris-idf.fr

0820 012 112

(0,12€/minute + prix appel)





« TÉMOIGNAGES d'entreprises »

Anne-Marie C. (DAF-DRH)
en mobilité explique



« Les offres sont incontestablement les meilleures. Les Incoterms, masse insaisissable de données abstraites, n'avaient plus aucun secret pour moi après une journée, pas plus que les bases du commerce international après 4 jours ! Je vais recruter des collaborateurs dans mon nouveau poste, je les ferai former par la CCI Paris Ile-de-France sans hésitation ».

« En quelques mots, je dirais que les formations que j'ai suivies à la CCI Paris Ile-de-France sont toujours pertinentes, adaptées aux débutants mais également aux personnes qui ont besoin de se rafraîchir la mémoire. Elles sont vivantes et les intervenants sont de grande qualité ».

Virginie L., Sales export
Administration, IER



« À plusieurs occasions, j'ai sollicité la CCI Paris Ile-de-France pour des formations qui m'ont apporté entière satisfaction. Aussi bien lors de ma recherche de la formation la plus adaptée, qu'au niveau des contenus et supports, des interlocuteurs et des formateurs ».



Frédérique B., support/logistique,
JEOL (Europe) SAS

« Les formations que j'ai suivies (logistique, Incoterms, CREDOC, DEB, etc.) m'ont permis de maintenir mon niveau d'expertise et de rafraîchir mes connaissances. La qualité des intervenants est "au top" ».

Stéphanie B., Responsable
Logistique, Accor SA



« L'animateur des stages consacrés au CREDOC est très bien : on sent les années d'expérience dans ce secteur et cela rend la formation plus vivante (les anecdotes de terrain ne sont pas dans les livres...) ».



Thomas B., Gestionnaire
ADV international, Siemens

« En tant que commerciale, je trouve que la formation sur le crédit documentaire est très utile car elle permet d'en comprendre les implications business ».

Amélie B., Sales and
Marketing Manager, Eramet
Comilog manganese



« Grâce au stage "Réussir sa négociation avec de grands donneurs d'ordre à l'international", j'ai pu me défaire du stress généré par la crainte de me voir imposer la "toute-puissance" de l'acheteur. Je ne suis donc plus sur la défensive, j'évite ainsi d'entrer en conflit en étant force de propositions ».



Véronique B., Chef de projets
- Secteur pièces mécaniques de
précision et outillages de presse

« Anticiper, mieux appréhender les enjeux et les mécanismes d'une négociation avec des grands donneurs d'ordre, tels sont les enseignements que cette formation de haut niveau m'a permis d'acquérir. Si nous devons ne retenir qu'un seul mot, ce serait : préparation ».



Antoine V., Responsable
achats - Secteur découpage,
injection et assemblage

ET SI VOUS OPTIEZ POUR LE SUR-MESURE ?

Vos besoins sont spécifiques

À votre écoute pour bâtir vos actions de formation :

- Une démarche de **conseil** prenant en compte vos enjeux et votre problématique
- Des **programmes techniques**, adaptés à votre secteur d'activité ou au profil des participants
- Des solutions **intra-entreprise** dans vos locaux ou les nôtres, en France et partout dans le monde
- Des animations en français ou en **anglais**
- Un accompagnement/**coaching** avec nos experts

DANS
VOTRE
ENTREPRISE

SELON
VOTRE
AGENDA

NOS FORMATIONS

À vos côtés, notre service met **tout en œuvre** pour vous aider à mettre à jour les connaissances de vos salariés ou à développer leurs compétences.

Nous formons vos collaborateurs issus de vos différents services (export, logistique, administration des ventes, financier...).

Vous disposez d'une date de session, d'une durée spécifique, d'un programme personnalisé, adapté à votre cahier des charges.

Votre formation, une prestation clé en main !

Un moment fédérateur pour vos équipes

Engagement et garantie font partie de nos valeurs

NOS SOLUTIONS D'ACCOMPAGNEMENT

Un accompagnement/coaching dans la mise en œuvre effective de vos process, la maîtrise des techniques, des formalités et des procédures import/export, sur tous nos thèmes de formation

Nos experts sont à votre disposition pour vous aider dans ces démarches. Ils se déplacent dans votre entreprise pendant une ou plusieurs journées et accompagnent la mise en œuvre effective des solutions dont vous avez besoin.

Vous souhaitez, par exemple :

- Redéfinir votre plan d'action commercial et accroître l'efficacité de vos équipes export
- Faire les démarches nécessaires pour obtenir le statut d'OEA (Opérateur Économique Agréé) ou le statut d'Exportateur Agréé et envisager la planification de la démarche d'habilitation
- Évaluer les implications de la dématérialisation dans la gestion de vos obligations quotidiennes
- Être accompagnés dans la mise en œuvre de la dématérialisation des téléprocédures EMCS /GAMM@
- etc, ...

FORMATION SUR-MESURE – exemples de réalisations

Toutes ces formations peuvent être adaptées et revues selon vos besoins

LOGISTIQUE & DOUANE

Savoir négocier un Incoterm

Perfectionner l'organisation de l'administration des ventes export

Connaître, anticiper et gérer les risques liés à une transaction internationale

Manipuler et transporter des marchandises dangereuses

Maîtriser les téléprocédures EMCS/GAMM@

Mettre en place le statut d'Exportateur Agréé

Savoir calculer son prix de vente à l'international

Maîtriser les techniques administratives et logistiques du commerce international

FISCALITÉ & PAIEMENTS

Sécuriser ses paiements à l'international

Négocier un crédit documentaire (CREDOC)

Importer et payer par crédit documentaire sans le subir

Utiliser la remise documentaire avec aisance

Savoir utiliser la lettre de crédit stand-by

Apprendre à utiliser les garanties & cautionnements à l'international

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EXPORT

Prospecter efficacement à l'international et gagner de nouveaux clients

Construire son business plan à l'international

Optimiser sa participation à un salon à l'étranger

Répondre et gagner un appel d'offre à l'étranger

Optimiser son portefeuille grands comptes à l'international

Négocier à l'international

Préparer, former et encadrer un VIE

Recruter et/ou coacher son équipe internationale

Réduire les risques liés au contrat grâce aux techniques de rédaction juridique claire

CONDUITE DES AFFAIRES

Réussir à l'international avec les clefs de l'interculturel

Réussir ses affaires dans les pays limitrophes (Allemagne, Autriche, Belgique, Suisse)

Mieux accueillir la clientèle étrangère : Chine, Japon, Inde, Russie, Brésil, Moyen-Orient, ...

Savoir se différencier des concurrents indiens, chinois, japonais, américains, ... en Afrique

Comprendre l'Afrique d'aujourd'hui pour réussir son développement sur ce continent

Décrypter les « french codes » pour réussir avec les Français

(formation destinée aux expatriés japonais, indiens, chinois, africains, ... en France amenés à travailler avec des Français)

INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

Intelligence économique et stratégie de développement international

Bâtir et renforcer un réseau d'influence et de lobbying tout au long de la chaîne de vente

Savoir protéger ses informations, apprendre et comprendre les risques inhérents aux déplacements

Monter un dispositif de veille performant à l'international

Maîtriser l'e-réputation de son entreprise et influencer sur son environnement international

Savoir protéger ses informations, appréhender et comprendre les risques inhérents aux déplacements

DIGITAL MARKETING

Définir sa stratégie web à l'international

Adapter sa stratégie digitale et sa communication aux marchés prospectés

Booster ses ventes avec internet et les réseaux sociaux

Des formations assurées par des professionnels

POUR DES PROFESSIONNELS !

Toutes nos formations aux « Techniques du commerce international » sont dispensées par des professionnels, experts dans des entreprises connaissant ou ayant connu un fort développement à l'international.

NOS EXPERTS LOGISTIQUE DOUANE

➤ Déclarant en douane puis responsable d'un service client export sur une soixantaine de pays, aujourd'hui directeur commercial à temps partagé de 3 PME, formé à la dématérialisation des documents accompagnant les produits soumis à accises, maîtrisant aussi le processus d'acquisition du statut d'Opérateur Économique Agréé.

➤ Spécialiste des Incoterms, notre consultant en techniques administratives et logistiques a fait carrière au sein d'entreprises internationales de renommée

➤ Avocate au barreau de Paris, spécialiste en droit des douanes et de la logistique internationale : Présidente de la commission « Douane et Logistique » de l'ACE, association professionnelle d'Avocats Conseils d'Entreprises, et de la commission « Douane ».

NOS INTERVENANTS FISCALITÉ PAIEMENT

➤ Notre intervenant CREDOC : un maître des opérations de paiement à l'international, Président de CREDIMPEX France.

➤ Expert-comptable et Commissaire aux comptes, juriste ayant œuvrés au sein de cabinets et groupes internationaux ; des expertises en direction financière et out-sourcing pour réussir vos opérations de croissance externe en France et à l'international.

➤ Homme de terrain, Directeur export d'une PME depuis plus de 10 ans, ce professionnel du développement commercial a créé et développé le Département international d'une PME faisant aujourd'hui 12 M € à l'export. Sa devise : pragmatisme et efficacité.

➤ Notre expert en négociation avec de grands donneurs d'ordre : 20 ans d'expérience dans le Management de centres de profit (ventes, marketing, B to B). Directeur général d'une PME dans le secteur de la mécanique, Président d'une société de rachat d'entreprises et ancien Directeur de la formation des ingénieurs commerciaux d'un grand groupe international.

NOS PROFESSIONNELS DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EXPORT

➤ Spécialisé en marketing international et innovation, directeur export de plusieurs PME françaises et 20 ans d'expérience en conseil et formation pour l'exportation de produits de haute technologie.

➤ Spécialiste de la relation-client et des outils de formation commerciale, notre intervenant a à son actif une vingtaine d'années d'expérience dans le Management d'équipes en Directions commerciales & marketing sur des marques industrielles de référence.

NOS SPÉCIALISTES CONDUITE DES AFFAIRES

➤ Franco-japonais, franco-russe, brésilien, franco-africain, indienne, chinoise, Vietnamienne... nos intervenants sont biculturels, et tous spécialisés dans l'approche et le développement de marchés culturellement complexes. Ils ont une solide expérience des grands groupes, des PME, de la négociation et de la conduite des affaires.

➤ Notre experte Inde : une spécialiste en management interculturel et management de la diversité. Un parcours biculturel franco-indien, et des expériences professionnelles en Jordanie, en Égypte, en Angleterre et à Paris.

➤ Notre intervenante Moyen-Orient : Responsable du projet d'ouverture de grands magasins à Dubaï puis Directrice de la formation d'un grand groupe au Moyen-Orient.

➤ Notre formateur Afrique : professionnel de l'intelligence économique et de la communication d'influence, il a travaillé à Douala, Pointe-Noire, Paris, Bruxelles, Shanghai, Johannesburg, Abidjan, Brazzaville, Cotonou, Kinshasa, Dakar... une double expérience franco-africaine dans la mise en œuvre de projets d'entreprises en contexte international.

Et bien d'autres talents à découvrir ...

VOUS INSCRIRE

Avant l'inscription

1. Contactez-nous au 0820 012 112 (0,12 €/minute + prix appel) pour avoir les renseignements nécessaires.

2. Inscription à retourner :

• Par courrier :

CCI Paris Ile-de-France/DGA SEDI

Service commercial,

6-8 avenue de la porte de Champerret 75 838 Paris Cedex 17

• Par mail : formation@cci-paris-idf.fr

3. Dès réception du bon de commande et de l'acompte, nous vous enverrons une confirmation d'inscription.

NB : Pensez à faire votre prise en charge auprès de votre OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé) si nécessaire.

Il vous sera demandé le programme détaillé mentionnant le nombre d'heures de votre formation et son montant.

Après l'inscription

1. Environ 15 jours avant le début de la formation, vous recevrez la convention de stage et la convocation avec les précisions sur les horaires et le lieu du déroulement de la formation.

2. La feuille d'émargement sera jointe par la suite à la facture.

Si le financement est pris en charge par un OPCA, ces documents lui seront directement adressés.

3. Le participant recevra son attestation de fin de stage à l'issue de la formation.

4. Une attestation de présence vous sera envoyée.

Lieux de formation

CCI PARIS ILE-DE-FRANCE - CHAMPERRET

6-8 avenue de la porte de Champerret 75 838 Paris Cedex 17

CCI SEINE-ET-MARNE - SERRIS - MARNE-LA-VALLÉE

1 avenue Johannes Gutenberg

Serris - 77 776 Marne-la-Vallée Cedex 4

CCI ESSONNE - EVRY

2 cours Monseigneur Roméro

91000 Evry

Les lieux de formation sont susceptibles d'être modifiés

REPAS : un déjeuner avec l'intervenant est offert *

(* sauf pour la formation Exporter : KIT débutant 1 jour à 450 €)

« ILS NOUS FONT CONFIANCE »



**BON DE
COMMANDE
EN DERNIÈRE
PAGE**

**INFORMATIONS
ET INSCRIPTIONS**

formation@cci-paris-idf.fr

S'INFORMER, SE FORMER, PROSPECTER, RÉSEAUTER, EXPORTER, S'IMPLANTER

La Chambre de commerce et d'industrie de région Paris Île-de-France accompagne au quotidien les entreprises dans le développement de leurs projets, les représente et défend leurs intérêts auprès des pouvoirs publics. Elle fait des recommandations pour dynamiser la croissance, forme dans ses écoles les talents de demain et participe à la promotion de la région capitale. Animée par 98 élus, tous chefs d'entreprise, elle met à votre disposition 400 experts de la création, du financement, du digital, de la transmission, des ressources humaines et, de l'international, pour vous apporter de nouvelles perspectives de croissance.

« Notre force : être au cœur des activités internationales de l'entreprise »

Un appui personnalisé dans la durée

DES EXPERTS À VOTRE SERVICE

Spécialisés par zones géographiques, sectorielles et présents dans votre département, les conseillers de la CCI Paris Île-de-France vous aident à valider la faisabilité de votre projet, puis à définir une stratégie appropriée au regard des atouts et des moyens de votre entreprise. Ils vous donnent un accès privilégié à un réseau de 4 000 experts situés dans plus de 90 pays.

DES LIENS FORTS AVEC DES PARTENAIRES ÉCONOMIQUES ÉTRANGERS DE PREMIER PLAN

La CCI Paris Île-de-France reçoit régulièrement des délégations étrangères, vous permettant, d'avoir, sur votre territoire, un premier contact avec des entreprises de nombreux pays.

UNE EXPERTISE EN MATIÈRE D'ORGANISATION DE FOIRES, DE SALONS ET DE CONVENTIONS D'AFFAIRES

Qu'ils se déroulent à Paris, en Île-de-France ou à l'étranger, les salons et les conventions d'affaires sont des outils très efficaces pour connaître vos marchés, trouver vos partenaires commerciaux et dynamiser votre réseau.

LA DOUANE SIMPLIFIÉE

La CCI Paris Île-de-France assure la délivrance des formalités à l'exportation (Certificat d'Origine Communautaire, Carnet ATA et certificat de Libre Vente de médicaments), vise et légalise les documents commerciaux (factures, attestations...). La plateforme de gestion unique GEFI (Gestion Électronique des formalités internationales) permet aux entreprises d'effectuer l'ensemble de leurs formalités à l'exportation en quelques clics.

> www.formalites-export.com

CCI PARIS ÎLE-DE-FRANCE

27 Avenue de Friedland
75382 Paris Cedex 08

Direction Générale Adjointe - Services aux Entreprises
et Développement International
6-8 avenue de la Porte de Champerret - 75017 Paris

international.cci-paris-idf.fr

0 820 012 112

Service 0,12 € / min
+ prix appel

international.cci-paris-idf.fr

CCI DÉPARTEMENTALES

 **CCI PARIS**
PARIS ÎLE-DE-FRANCE
18 Rue Yves Toudic
75010 Paris

 **CCI VERSAILLES-YVELINES**
PARIS ÎLE-DE-FRANCE
21 Avenue de Paris
78000 Versailles

 **CCI HAUTS-DE-SEINE**
PARIS ÎLE-DE-FRANCE
55 Place Nelson Mandela
92729 Nanterre Cedex

 **CCI SEINE-SAINT-DENIS**
PARIS ÎLE-DE-FRANCE
191 Avenue Paul Vaillant Couturier
93000 Bobigny

 **CCI VAL-DE-MARNE**
PARIS ÎLE-DE-FRANCE
8 Place Salvador Allende
94011 Créteil Cedex

 **CCI VAL-D'OISE**
PARIS ÎLE-DE-FRANCE
Cap Cergy - Bât C-1
35 Boulevard du Port
95000 Cergy

CCI TERRITORIALES

 **CCI SEINE-ET-MARNE**
1 Avenue Johannes Gutenberg Serris
77776 Marne-la-Vallée Cedex 4

01 74 60 51 00

 **CCI ESSONNE**
2 Cours Monseigneur Roméro
91004 Évry Cedex

01 60 79 91 91

M^{me}/M Nom Prénom

Fonction Téléphone

Courriel Télécopie

Société (Raison sociale) :

Adresse

Activité de l'entreprise Nombre de salariés

N° siret Naf

Participant

M^{me}/M Nom Prénom

Fonction Téléphone

Courriel Télécopie

INSCRIPTION(S) AU(X) STAGE(S) SUIVANT(S)

LES FONDAMENTAUX	<input type="checkbox"/> Exporter : KIT débutant 1 jour 450 € NOUVEAU!
	<input type="checkbox"/> Démarrer à l'international : les incontournables 1190 €
	<input type="checkbox"/> Maîtriser les techniques administratives et logistiques du commerce international 1950 €
	<input type="checkbox"/> Optimiser la gestion de ses commandes export 945 €
	<input type="checkbox"/> Vendre à l'étranger : Les fondamentaux du commerce international pour les commerciaux 945 €
	<input type="checkbox"/> Gérer la chaîne des documents export et s'adapter à la dématérialisation 945 €
LOGISTIQUE & DOUANE	<input type="checkbox"/> Importer, les règles à respecter 945 €
	<input type="checkbox"/> Maîtriser ses contrats internationaux pour un business sécurisé 545 €
	<input type="checkbox"/> Savoir analyser et choisir ses Incoterms 545 €
	<input type="checkbox"/> Optimiser ses performances logistiques avec les Incoterms 545 €
	<input type="checkbox"/> Rationaliser l'organisation et les coûts des transports 945 €
	<input type="checkbox"/> Sécuriser ses opérations triangulaires à l'international 945 €
FISCALITÉ & PAIEMENTS	<input type="checkbox"/> S'assurer du bon déroulement de ses opérations de dédouanement 945 €
	<input type="checkbox"/> Déclarer en douane avec delt@ 545 €
	<input type="checkbox"/> Savoir rédiger la Déclaration d'Echanges de Biens intracommunautaire (DEB) 545 €
	<input type="checkbox"/> Définir l'origine de ses marchandises 545 €
	<input type="checkbox"/> S'approprier le "nouveau" code des douanes de l'Union (CDU) 545 €
	<input type="checkbox"/> Maîtriser le fonctionnement de la TVA dans les ventes de biens à l'international 545 €
	<input type="checkbox"/> Maîtriser le fonctionnement de la TVA des prestations de services à l'international 545 €
	<input type="checkbox"/> Maîtriser les techniques de paiement à l'international 545 €
	<input type="checkbox"/> Acquérir les bases du crédit documentaire (CREDOC) 945 €
	<input type="checkbox"/> Maîtriser les documents du crédit documentaire : du bon usage des RUU et PBIS 545 €
<input type="checkbox"/> Mettre en pratique le crédit documentaire par des études de cas (CREDOC) 545 €	
<input type="checkbox"/> Assimiler les mécanismes des cautions et des garanties bancaires pour limiter les risques 545 € NOUVEAU!	
<input type="checkbox"/> Appréhender les spécificités des cautions et des garanties sur PMO, Maghreb, Inde, Chine et Nigéria 545 € NOUVEAU!	
<input type="checkbox"/> S'assurer de la conformité des opérations export face aux sanctions internationales (et LAB*) 545 € NOUVEAU!	

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EXPORT	<input type="checkbox"/> Prospector et contracter avec le distributeur étranger adéquat 545 €
	<input type="checkbox"/> Optimiser la relation commerciale avec son distributeur étranger 545 €
	<input type="checkbox"/> Créer et dynamiser son réseau de vente à l'international en B to B 545 €
	<input type="checkbox"/> Prospector à l'international avec les réseaux sociaux professionnels 545 €
	<input type="checkbox"/> Réussir sa négociation avec de grands donneurs d'ordre internationaux : entraînement 3450 €
	<input type="checkbox"/> Réussir son projet e-commerce 545 €
CONDUITE DES AFFAIRES	<input type="checkbox"/> Structurer une stratégie de croissance externe en France et à l'international 545 €
	<input type="checkbox"/> Apprendre à communiquer et à travailler efficacement avec les Latino-Américains 545 € NOUVEAU!
	<input type="checkbox"/> Appréhender les réalités socioculturelles africaines et leur impact sur la conduite des affaires 545 €
	<input type="checkbox"/> Découvrir une nouvelle Chine et maximiser ses chances de réussite 545 €
	<input type="checkbox"/> Communiquer et travailler avec les pays arabes du Golfe 545 €
	<input type="checkbox"/> Comprendre les différences culturelles France-Inde pour réussir avec les Indiens 545 €
<input type="checkbox"/> Décoder la culture japonaise pour réussir avec ses partenaires japonais 545 €	

Date(s) choisie(s) :

Lieu(x) choisi(s) :

Merci d'adresser un bulletin de participation par personne accompagné de l'acompte*

* Acompte (pour les personnes morales uniquement), par session et par personne : 200 € pour un stage à 200 €, 450 € ou 545 €, 300 € pour un stage à 750 € ou 945 €, 400 € pour un stage à 1 190 € ou 1 950 €, et 1 200 € pour le stage à 3 450 €. Payable à l'inscription et déduit de la facture finale. Chèques à libeller à l'ordre de la **CCI PARIS IDF - DGA SEDI recettes** pour les formations sur Paris. Chèques à libeller à l'ordre de la **CCI SEINE-ET-MARNE**, à l'attention du service international pour les formations sur Serris. Chèques à libeller à l'ordre de la **CCI ESSONNE** à l'attention du service Développement - Stratégie pour les formations à Evry.

Pour les formations sur Paris à :
CCI Paris Ile-de-France / DGA SEDI - Service Commercial
6-8 avenue de la Porte de Champerret
75838 Paris Cedex 17

Pour les formations en Essonne à :
CCI Essonne - Service International
2, cours Monseigneur Romero - CS 50135 -
91004 Évry Cedex

Pour les formations en Seine-et-Marne à :
CCI Seine-et-Marne - Service International
1 avenue Johannes Gutenberg - Serris
CS 70045 - 77776 Marne-la-Vallée Cedex 4

J'opte pour la modalité de règlement suivante :

règlement par l'entreprise à réception de la facture règlement par un organisme gestionnaire des fonds de formation à réception de la facture

Nom de l'organisme N° Siret

Adresse

Personne à contacter Téléphone

Courriel

Je déclare avoir lu et accepte sans réserve les conditions générales de ventes imprimées dans le présent catalogue. La **CCI Paris Ile-de-France** est enregistrée comme organisme de formation sous le numéro de déclaration d'activité : 11753201275 ; la **CCI Seine-et-Marne** (CCI77) sous le numéro 1177P000677, et la **CCI Essonne** (CCI91) sous le numéro 1191P000191.

à Le

Signature cachet de l'entreprise

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

Déclaration d'activité CCI Paris Île-de-France enregistrée sous le n° 11753201275
Déclaration d'activité CCI Seine-et-Marne enregistrée sous le n° 1177P000677
Déclaration d'activité CCI Essonne enregistrée sous le n° 1191P000191
auprès du préfet d'Île-de-France

1. OBJET ET CHAMP CONTRACTUEL

1.1. Les présentes conditions générales de vente (CGV) ont pour objet de fixer les conditions dans lesquelles la CCI Paris Ile-de-France s'engage à vendre une prestation de formation dans le cadre de la formation professionnelle continue.

1.2. Elles s'appliquent quelles que soient les clauses qui figurent dans les documents du client et notamment dans ses conditions générales d'achat.

1.3. Pour certaines formations, des conditions particulières de vente précisent ou complètent les présentes CGV. Les conditions particulières de vente peuvent figurer à la suite des présentes CGV ou sur le devis ou le bon de commande ou être transmises au client en accompagnement de l'un de ces documents. En cas de contradiction entre les conditions particulières de vente et les présentes CGV, les dispositions des conditions particulières de vente prévalent.

1.4. Dans le cas où l'une quelconque des dispositions des présentes CGV serait déclarée nulle ou non écrite, les autres dispositions resteront intégralement en vigueur et seront interprétées de façon à respecter l'intention originelle des parties.

1.5. La CCI Paris Ile-de-France peut modifier à tout moment les présentes CGV. Les CGV applicables sont celles qui ont été remises au client et acceptées par ce dernier.

2. DÉFINITIONS

- Formation inter-entreprises : formation dont le contenu est décrit dans le présent catalogue réalisée dans nos locaux ou ceux de nos partenaires ;

- Formations diplômantes (reconversion professionnelle pour adultes) : parcours de formation diplômante associant ou non des stages ;

- Formation intra-entreprise : formation réalisée sur mesure pour le compte d'un client sur le site du client ou dans d'autres locaux ;

- Client : personne morale ou physique qui achète la prestation ;

- Stagiaire : personne physique qui bénéficie de la formation.

3. PRISE EN COMPTE DES INSCRIPTIONS

3.1. Pour les clients personnes morales : l'inscription n'est validée qu'à réception de l'acompte (montant indiqué sur la convention de formation ou le bon de commande valant convention de formation) et de la convention ou du bon de commande valant convention de formation, signé et revêtu du cachet de l'entreprise.

3.2. Pour les personnes physiques : l'inscription n'est validée qu'à réception du contrat de formation signé et d'un acompte de 30 % du prix de la formation. Le versement de cet acompte ne peut être exigé qu'à l'expiration du délai de rétractation de 10 jours qui court à compter de la signature de ce contrat.

3.3. Pour les formations diplômantes : l'inscription est en outre subordonnée à la décision d'admission prononcée par le jury ou de l'autorité décisionnaire.

4. RESPONSABILITÉ

4.1. Toute inscription à une formation implique le respect par le stagiaire du règlement intérieur applicable aux locaux concernés, lequel est porté à sa connaissance.

4.2. La CCI Paris Ile-de-France ne peut être tenue responsable d'aucun dommage ou perte d'objets et effets personnels apportés par les stagiaires.

4.3. Il appartient au client et/ou au stagiaire de vérifier que son assurance personnelle et/ou professionnelle le couvre lors de sa formation.

5. PRIX - MODALITÉS DE FACTURATION ET DE PAIEMENT

5.1. Les prix sont indiqués sur le bon de commande et/ou la convention et/ou le contrat de formation. Les prix sont sans TVA.

5.2. Les modalités de facturation et de paiement sont précisées sur le bon de commande et/ou la convention et/ou le contrat de formation.

6. PRISE EN CHARGE PAR UN ORGANISME TIERS

6.1. Lorsque la formation est prise en charge par un organisme tiers (OPCA...), il appartient au client/stagiaire :

- de faire la demande de prise en charge avant le début de la formation, de s'assurer de la bonne fin de cette demande et d'en informer la CCI Paris Ile-de-France ;

- d'indiquer explicitement sur le bon de commande et/ou la convention et/ou le contrat de formation quel sera l'organisme tiers à facturer, en indiquant précisément son nom et son adresse.

6.2. Si l'accord de prise en charge de l'organisme tiers ne parvient pas à la CCI Paris Ile-de-France avant le premier jour de la formation, les frais de formation sont intégralement facturés au client. En cas de prise en charge partielle par un

organisme tiers, le reliquat est facturé au client.

6.3. Dans le cas où l'organisme tiers n'accepte pas de payer la charge qui aurait été la sienne suite à des absences, un abandon ou pour quelque raison que ce soit, le client est redevable de l'intégralité du prix de la formation, qui lui est donc facturé.

7. PÉNALITÉS DE RETARD ET SANCTIONS EN CAS DE DÉFAUT DE PAIEMENT

7.1. Des pénalités de retard sont exigibles le jour suivant la date limite de paiement, sans qu'un rappel soit nécessaire. Le taux de ces pénalités est égal à trois fois le taux d'intérêt légal connu au moment de la conclusion du contrat.

7.2. Une indemnité forfaitaire de 40 euros est due pour frais de recouvrement en cas de retard de paiement, sauf s'il s'agit de particuliers.

7.3. En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 5 jours calendaires, la CCI Paris Ile-de-France se réserve la faculté de suspendre toute formation en cours et/ou à venir et de mettre fin au contrat de plein droit.

8. CONVOCATION ET ATTESTATION DE PRÉSENCE

8.1. Une convocation indiquant le lieu exact et les horaires de la formation est adressée au client. La CCI Paris Ile-de-France ne peut être tenue responsable de la non réception de celle-ci par les destinataires, notamment en cas d'absence du stagiaire à la formation.

8.2. Une attestation de présence, établie en conformité avec les feuilles d'émargement, est adressée au client et/ou au stagiaire après chaque formation.

9. REFUS DE COMMANDE

Dans le cas où un client passerait une commande, sans avoir procédé au paiement des commandes précédentes, la CCI Paris Ile-de-France sera en droit de refuser d'honorer la commande et de délivrer la prestation de formation concernée, sans que le client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

10. ANNULATION - REPORT - CESSATION ANTICIPÉE - ABSENCES

Toute annulation doit faire l'objet d'une demande écrite (e-mail, courrier).

10.1. Par le client personne morale

- Lorsque la demande d'annulation est reçue par la CCI Paris Ile-de-France entre 30 et 15 jours calendaires avant le début de la formation, la CCI Paris Ile-de-France retient l'acompte à titre d'indemnisation.

- Dans le cas où la demande est reçue entre 15 et 1 jours calendaires avant le début de la formation, la CCI Paris Ile-de-France retient l'acompte et facture 50 % du prix total de la formation à titre d'indemnisation, déduction faite le cas échéant des sommes déjà facturées et/ou payées.

- En cas d'annulation à la date du début de la formation ou de non-présentation du stagiaire, la CCI Paris Ile-de-France retient l'acompte et facture 100 % du prix total de la formation à titre d'indemnisation, déduction faite le cas échéant des sommes déjà facturées et/ou payées.

- Une fois la formation commencée, toute annulation, abandon ou interruption entraîne la facturation des prestations de formation effectivement dispensées au prorata temporis de leur valeur prévue au contrat et la facturation du solde du prix total de la formation à titre d'indemnisation, déduction faite le cas échéant des sommes déjà facturées et/ou payées.

- Les sommes dues par le client à titre d'indemnisation sont mentionnées comme telles sur la facture.

10.2. Par le client personne physique

- Lorsque la demande d'annulation est reçue par la CCI Paris Ile-de-France après l'expiration du délai de rétractation et avant le début de la formation, la CCI Paris Ile-de-France retient l'acompte à titre d'indemnisation, sauf cas de force majeure.

- Une fois la formation commencée, lorsque, par suite de cas de force majeure dûment reconnu (événement imprévisible, insurmontable et étranger à la personne), le client personne physique est dans l'impossibilité de poursuivre la formation, le contrat est résilié de plein droit et les prestations de formation effectivement dispensées sont facturées au prorata temporis de leur valeur prévue au contrat, déduction faite le cas échéant des sommes déjà facturées et/ou payées. En l'absence de force majeure, toute annulation, abandon ou interruption entraîne la facturation des prestations de formation effectivement dispensées au prorata temporis de leur valeur prévue au contrat et la facturation du solde du prix total de la formation à titre d'indemnisation, déduction faite le cas échéant des sommes déjà facturées et/ou payées.

- Les sommes dues par le client à titre d'indemnisation sont

mentionnées comme telles sur la facture.

10.3. Par la CCI Paris Ile-de-France

- La CCI Paris Ile-de-France se réserve le droit d'annuler ou de reporter une session de formation si le nombre minimal de participants n'est pas atteint.

- En cas d'annulation par la CCI Paris Ile-de-France, les sommes versées sont remboursées au client.

- En cas de report, la CCI Paris Ile-de-France propose de nouvelles dates :

si le client les accepte, les sommes déjà versées sont imputées sur le prix de la nouvelle session de stage ; si le client les refuse, ces sommes lui sont remboursées.

- En cas de cessation anticipée de la formation par l'établissement pour un motif indépendant de sa volonté, le contrat est résilié de plein droit et les prestations de formation effectivement dispensées sont facturées au prorata temporis de leur valeur prévue au contrat, déduction faite le cas échéant des sommes déjà facturées et/ou payées.

- Dans tous les cas, l'annulation ou le report de la formation ne peut donner lieu au versement de dommages et intérêts à quelque titre que ce soit.

11. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

En vue d'assurer le respect des droits de propriété intellectuelle, le client et/ou le stagiaire s'interdit toute utilisation, représentation, reproduction intégrale ou partielle, traduction, transformation et, plus généralement, toute exploitation ou diffusion à des membres de son personnel non participant à la formation ou à des tiers, des contenus et supports pédagogiques, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, ...) utilisés dans le cadre des formations, sauf autorisation expresse de la CCI Paris Ile-de-France. Toute violation de cette interdiction pourra donner lieu à des poursuites civiles et/ou pénales sur le fondement du code de la propriété intellectuelle.

12. CONFIDENTIALITÉ

La CCI Paris Ile-de-France, le client et le stagiaire s'engagent réciproquement à garder confidentiels les informations et les documents, quelles que soient leur forme et leur nature (économique, technique, commerciale, ...), auxquels ils pourraient avoir eu accès dans le cadre de l'exécution de la prestation de formation ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat.

13. INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

Des données à caractère personnel sont collectées afin de pouvoir répondre à la demande du client et du stagiaire et de les tenir informés des offres de service de la CCI Paris Ile-de-France. Aucune information personnelle n'est cédée à des tiers. Sauf opposition, le client est susceptible d'être contacté par la DFCTA de la CCI Paris Ile de France, service collecteur de la taxe d'apprentissage.

Conformément à la loi informatique et libertés du 6 janvier 1978, le client et le stagiaire disposent d'un droit d'accès qu'ils peuvent exercer auprès du correspondant à la protection des données à caractère personnel cpdp@cci-paris-idf.fr. Ils disposent également d'un droit de modification, de rectification et de suppression des données à caractère personnel les concernant qu'ils peuvent exercer auprès du service en charge de la formation ou, en cas de difficulté, auprès de cpdp@cci-paris-idf.fr.

14. DROIT APPLICABLE - TRIBUNAUX COMPÉTENTS

Toutes les contestations relatives aux ventes de biens et services conclus par la CCI Paris Ile-de-France, ainsi qu'à l'application ou à l'interprétation des présentes conditions générales de vente sont régies par la loi française. Tout litige relatif aux contrats ou conventions de formation fera l'objet au préalable d'une concertation afin de trouver une solution amiable, à défaut la partie la plus diligente saisira le tribunal compétent.

15. RELATION CLIENTS

Pour toute information, question ou réclamation, le client peut s'adresser au Centre de relation Clients 0820 012 112 (0,12 €/minute + appel), du lundi au vendredi, de 8h30 à 18h30 ou transmettre un courriel à info-ccc@cci-paris-idf.fr.

Nom et cachet de l'entreprise Date et signature

Nom, prénom et qualité du signataire