

# Cycle commercial(e) export

Commerce International - Interculturel -

## En résumé

Les missions du commercial export varient en fonction de multiples critères : la zone géographique concernée, le type de vente à réaliser, son site de rattachement...

Il/elle exerce dans un contexte international et assure le développement commercial à l'étranger.

Pour cela, il/elle doit s'appuyer sur des compétences métiers dans le domaine commercial avec une excellente maîtrise de la langue, mais également connaître les contraintes réglementaires liées à l'environnement international.

## Objectifs :

Développer ses capacités de négociation.

Maîtriser l'environnement réglementaire d'une fonction commerciale à l'international.

Savoir négocier les conditions de paiements.

## Prérequis :

Se référer aux pré-requis des formations concernées par ce cycle.

## Participants :

Toute personne concernée par les aspects logistique, administratif, commercial (vente/achat), financier du commerce international.

**4 041 €**

Net de taxe par personne. Ce prix intègre une remise de 10 % sur la totalité du cycle de formation.



9.5 jours.  
Démarrage à  
tout moment  
de l'année  
selon  
planification  
des modules  
pressentis.



Formation à  
distance



Classe  
virtuelle



# Moyens pédagogiques et d'encadrement

## Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Apports théoriques et pratiques.

Echanges de bonnes pratiques entre les participants.

Ce cycle est en partie organisé en classe virtuelle, à distance via la plateforme Webex.

Le lien, les accès ainsi que les coordonnées du support technique vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Un test de connexion et un accompagnement à la première prise en main de la plateforme (réglage du son, du micro et de la webcam, partage de documents...) sera programmé avant le démarrage. L'invitation vous sera envoyée avec la convocation.

Configuration requise :

- Un ordinateur avec une connexion à Internet.
- Disposer d'un téléphone.
- Disposer d'une adresse mail.
- Une webcam est fortement conseillée.

## Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

## Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Pour la formation en classe virtuelle, le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires lors des séances de formation à distance en classe virtuelle.

## Accompagnement

Chaque stagiaire bénéficiera d'un accompagnement personnalisé afin d'adapter, si nécessaire, le cycle de formation à ses besoins spécifiques en développement de compétences dans un objectif de professionnalisation.

## Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référente pour que nous étudions votre demande.

## Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France  
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - [cciformation@grenoble.cci.fr](mailto:cciformation@grenoble.cci.fr)  
[www.cciformation-grenoble.fr](http://www.cciformation-grenoble.fr)  
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z



processus certifié  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE  
La certification qualité a été décernée au titre  
des catégories d'actions suivantes :  
ACTIONS DE FORMATION  
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



n° 000 743 4



# Les fondamentaux du commerce international

Commerce International - Interculturel -

## En résumé

### GEREZ VOS OPERATIONS A L'INTERNATIONAL : FORMATION CERTIFIANTE - FORMATION MODULAIRE

Les Fondamentaux du commerce international : Module 1 fait partie d'un ensemble de 4 formations.

Ces 4 formations vous permettent d'acquérir ou de développer les notions de bases pour une première activité dans le domaine du commerce international.

Il est possible de valider vos compétences acquises par le biais du Certificat des Compétences en Entreprise 'Gérer les opérations à l'international'.

## Objectifs :

Visualiser l'opération de commerce international sur les plans contractuels, règlementaires, logistiques, commercial et administratif.

Identifier les acteurs et sources d'information et d'appui.

Évaluer les coûts, les risques et les solutions pour se couvrir.

Devenir un interlocuteur averti avec les partenaires de la chaîne internationale.

S'approprier le vocabulaire et les acronymes récurrents en français et en anglais.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

## Participants :

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

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

## Le contenu

**890 €**

Net de taxe par personne Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %

---

E1 FONCOMINT 13-F20

---



2 jours, soit 14 heures

---



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Assistant(e) à l'international  
Cycle commercial(e) export

**Dates et villes**

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



## 1. La chaîne logistique à l'international, principaux acteurs, risques et enjeux à l'import et à l'export

## 2. S'organiser pour bien gérer les opérations import et export

Méthodologie.

Identifier les sources d'informations.

## 3. Aspects logistiques

Choisir la règle Incoterms® ICC 2020 appropriée, du point de vue vendeur et acheteur.

Bien travailler avec les prestataires du transport.

Fournir les bons documents : anticiper les exigences documentaires.

## 4. Aspects douaniers et fiscaux

Distinguer les ventes intra-UE et extra-UE.

Classer le produit dans la nomenclature douanière.

Déterminer l'origine des produits manufacturés à des fins de réduction/suppression de droits de douane dans les pays acheteurs.

Déclarer les bonnes valeurs en douane.

Réaliser des économies avec les principaux régimes douaniers économiques.

Justifier ses ventes HT.

## 5. Calculer le prix de vente export et le coût global d'acquisition

## 6. Aspects financiers

Identifier les risques spécifiques à l'international et connaître les différentes solutions pour se couvrir.

Découverte de l'assurance crédit, des principaux moyens techniques de paiement: remise documentaire, crédit documentaire, lettre de crédit stand-by.



# Méthodes, moyens et suivi

## Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Exercices d'application issus de cas réels.

Utilisation des expériences et projets des participants.

## Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

## Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

## Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référente pour que nous étudions votre demande.

# Partenaires



### En résumé

**Gérer vos opérations à l'international : formation certifiante - formation modulaire**

Maîtriser les règles Incoterms® ICC 2020 : Module 2 fait partie d'un ensemble de 4 formations.

Ces 4 formations vous permettent d'acquérir ou de développer les notions de bases pour une première activité dans le domaine du commerce international.

Il est possible de valider vos compétences acquises par le biais du Certificat des Compétences en Entreprise "Gérer les opérations à l'international".

### Objectifs :

Maîtriser les règles Incoterms® 2020, les choisir et les utiliser à bon escient.

Savoir les inscrire dans la négociation commerciale et exécuter les contrats.

S'en servir pour calculer les prix de vente, les coûts de revient.

Connaître les obligations respectives côté vendeur et acheteur.

Identifier le point de transfert des risques et le point de transfert des frais entre vendeur et acheteur.

### Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

### Participants :

Commerciaux/acheteurs, dirigeants, DAF, services clients, ADV, appro, logistique, douane ...

Prestataires de transport/assurance, banques, conseillers sécurité....

### Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

### Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Nos formateurs sont accrédités par la Chambre de Commerce Internationale (ICC) à Paris.

### Le contenu

**490 €**

Net de taxe par personne Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %

E1 INCOTERM20 19-M20



1 jour, soit 7 heures



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Assistant(e) à l'international

Cycle commercial(e) export

Cycle Référent Douane

### Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



## 1. Les Incoterms® : rôle et impacts pour le commerce international

Définition, acteurs, transferts, liste, classification, vocabulaire.

Révision 2020 : Pourquoi, comment, par qui et pour qui ?

Focus sur le contrat de vente, la « livraison », le reflet de la pratique.

## 2. Incoterms® 2020 les Innovation<sub>s</sub>

Nouveaux outils et facilités pour clarifier les règles, les rendre plus accessibles et compréhensibles.

Zoom sur la nouvelle option du FCA , CIP (obligation d'assurance), DPU.

## 3. Les 11 Incoterms® 2020 à la loupe

Les règles multimodales et maritimes.

Lieu de transfert des risques, lieu de transfert des frais, les obligations des parties.

Incoterms® et chaîne des coûts.

## 4. Répercussion sur les différents contrats

Contrat de transport et logistique, contrat d'assurance, contrat de financement.

Focus sur l'assurance des marchandises transportées.

Assurances et responsabilité vs. assurance sur la valeur.

## 5. Les Incoterms® ne règlent pas tout

La question du transfert de propriété.

Les limites des incoterms®.

## 6. Utilisation des incoterms®

Les bonnes pratiques et éléments à apprécier dans le choix de la règle.

Les risques encourus, les opportunités et précautions à prendre pour sécuriser et optimiser le contrat de vente.

## 7. Mises en situation, exercices pratiques à partir de cas réels, quiz début / fin



# Méthodes, moyens et suivi

## Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Formation accessible, vue sous l'angle vendeur et acheteur, pour une vision à 360°.

Soin particulier apporté au vocabulaire, aux acronymes en anglais/français.

Echanges de bonnes pratiques entre les participants.

## Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

## Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

## Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référente pour que nous étudions votre demande.

## Partenaires



# Maîtriser les règles Incoterms® ICC 2020 - Classe virtuelle

Commerce International - Interculturel -

## En résumé

**Gérer vos opérations à l'international : formation certifiante - formation modulaire**

Cette formation est organisée à distance via la plateforme Webex.

Maîtriser les règles Incoterms® ICC 2020 : Module 2 fait partie d'un ensemble de 4 formations.

Ces 4 formations vous permettent d'acquérir ou de développer les notions de bases pour une première activité dans le domaine du commerce international.

Il est possible de valider vos compétences acquises par le biais du Certificat des Compétences en Entreprise "Gérer les opérations à l'international".

## Objectifs :

Maîtriser les règles Incoterms® 2020, les choisir et les utiliser à bon escient.

Savoir les inscrire dans la négociation commerciale et exécuter les contrats.

S'en servir pour calculer les prix de vente, les coûts de revient.

Connaître les obligations respectives côté vendeur et acheteur.

Identifier le point de transfert des risques et le point de transfert des frais entre vendeur et acheteur.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

## Participants :

Commerciaux/acheteurs, dirigeants, DAF, services clients, ADV, appro, logistique, douane ...

Prestataires de transport/assurance, banques, conseillers sécurité...

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Nos formateurs sont accrédités par la Chambre de Commerce Internationale (ICC) à Paris.

**490 €**

Net de taxe par personne Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %

E1 INCOTERM20CV 20-A20



2 demi-journées, soit 7 heures



Formation à distance



Classe virtuelle



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Assistant(e) à l'international

Cycle commercial(e) export

Cycle Référent Douane

## Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



# Le contenu

## 1. Les Incoterms® : rôle et impacts pour le commerce international

Définition, acteurs, transferts, liste, classification, vocabulaire.

Révision 2020 : Pourquoi, comment, par qui et pour qui ?

Focus sur le contrat de vente, la « livraison », le reflet de la pratique.

## 2. Incoterms® 2020 les Innovation<sub>s</sub>

Nouveaux outils et facilités pour clarifier les règles, les rendre plus accessibles et compréhensibles.

Zoom sur la nouvelle option du FCA , CIP (obligation d'assurance), DPU.

## 3. Les 11 Incoterms® 2020 à la loupe

Les règles multimodales et maritimes.

Lieu de transfert des risques, lieu de transfert des frais, les obligations des parties.

Incoterms® et chaîne des coûts.

## 4. Répercussion sur les différents contrats

Contrat de transport et logistique, contrat d'assurance, contrat de financement.

Focus sur l'assurance des marchandises transportées.

Assurances et responsabilité vs. assurance sur la valeur.

## 5. Les Incoterms® ne règlent pas tout

La question du transfert de propriété.

Les limites des incoterms®.

## 6. Utilisation des incoterms®

Les bonnes pratiques et éléments à apprécier dans le choix de la règle.

Les risques encourus, les opportunités et précautions à prendre pour sécuriser et optimiser le contrat de vente.

## 7. Mises en situation, exercices pratiques à partir de cas réels, quiz début / fin



# Méthodes, moyens et suivi

## Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Formation accessible, vue sous l'angle vendeur et acheteur, pour une vision à 360°.

Soin particulier apporté au vocabulaire, aux acronymes en anglais/français.

Echanges de bonnes pratiques entre les participants.

## Planning de la formation

- Session 1 : Les 4 et 5 février 2021, de 9h à 12h30.

- Session 2 : Les 1er et 2 juillet 2021, de 9h à 12h30.

## Moyens techniques

Le stagiaire recevra par mail ses identifiants et mot de passe lui permettant de se connecter à la plateforme Webex.

Ce mail fait état également de l'ensemble des informations concernant l'assistance technique dédiée (configuration du PC, numéro support technique).

Un test de connexion et un accompagnement à la première prise en main de la plateforme (réglage du son, du micro et de la webcam, partage de documents...) sera programmé avant le démarrage.

## Configuration requise :

- Un ordinateur avec une connexion à Internet.
- Disposer d'un téléphone.
- Disposer d'une adresse mail.
- Une webcam est fortement conseillée.

## Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Pour la séquence en classe virtuelle, les exercices se présentent sous différents types de modalités pédagogiques telles le visionnage de vidéos, la lecture de texte, la discussion à 'brûle-pourpoint' et le co-working en sous groupe.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

## Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Pour les séquences en classe virtuelle, chaque stagiaire émarge les heures réalisées au cours de la session en présentiel suivante ou bien par envoi de feuille d'émargement par scan.

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires lors des séances de formation à distance en web conférence.

## Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.



Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référente pour que nous étudions votre demande.

## Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France  
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - [cciformation@grenoble.cci.fr](mailto:cciformation@grenoble.cci.fr)  
[www.cciformation-grenoble.fr](http://www.cciformation-grenoble.fr)  
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z



### En résumé

**CCI Formation s'engage contre la covid 19 : cette formation est organisée à distance via la plateforme Webex.**

Les entreprises qui opèrent à l'international doivent appréhender et évaluer les risques « export control » liés à leurs opérations.

Une meilleure connaissance par tous les services des enjeux et risques liés aux réglementations nationales, européennes, internationales et parfois extraterritoriales permet de les limiter avec pour objectif de se mettre en conformité.

### Objectifs :

Connaître le contexte et évaluer les risques Export Control liés aux opérations.

Limiter ces risques par une meilleure connaissance des réglementations internationales pour être en conformité.

Mettre en place les bonnes pratiques dans votre organisation.

Connaître les liens et contacts administratifs pour faciliter et sécuriser les opérations.

### Prérequis :

Connaissance des fondamentaux du commerce international est nécessaire pour suivre cette formation.

### Participants :

Chefs d'entreprises, logisticiens, acheteurs, commerciaux, service douane, juristes, chefs de projets / marketeurs.

### Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

### Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

### Le contenu

**490 €**

Net de taxe par personne Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %.

---

E3 EXPORTCONT 18-B19

---

 1 jour, soit 7 heures.  Formation à distance

---



Appartient au(x) cycle(s) :  
Cycle commercial(e) export  
Cycle Référent Douane

**Dates et villes**

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



## 1. Introduction et contexte international

Export Control : une part de la Compliance.

Renforcement continu de la sécurité.

Principes de bases.

## 2. Impacts pour l'entreprise

Implication sur l'activité.

Responsabilité et risques.

Cas d'infractions médiatisés.

## 3. Réglementations Française et Européenne

Notions sur les matériels de guerre ou assimilés.

Information sur les mesures nationales Françaises.

Les Biens et Technologies à Double Usage.

Sanctions.

## 4. La réglementation américaine

Les règles Export control US.

Sensibilisation EAR et notions ITAR.

Extraterritorialité et sanctions.

## 5. Synthèse

Arborescence Produit.

Arborescence Générale.

Exemple de synoptique.

## 6. Recommandations et bonnes pratiques dans votre organisation

Exemple d'organisation (PCI).

Éléments à mettre en place dans l'entreprise.

Définition des rôles et responsabilités.

Autres sources d'informations.



# Méthodes, moyens et suivi

Cette formation est organisée à distance via la plateforme Webex.

Les identifiants, mots de passe ainsi que les coordonnées du support technique vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Configuration requise :

- Un ordinateur avec une connexion Internet.
- Disposer d'un téléphone.
- Disposer d'une adresse mail.
- Une webcam est fortement conseillée.

## Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Concepts sur les réglementations.

Exposés didactiques complétés d'exemples vécus.

Outils de contrôle et d'aide à la décision.

Interaction avec les participants.

## Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

## Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le/la stagiaire.

Le suivi de l'action se fera à distance avec le/la formateur(trice) qui attestera de la présence des stagiaires lors des séances de formation en classe virtuelle.

## Partenaires



# Export Control - Classe virtuelle

Commerce International - Interculturel -

## En résumé

Les entreprises qui opèrent à l'international doivent appréhender et évaluer les risques « export control » liés à leurs opérations.

Une meilleure connaissance par tous les services des enjeux et risques liés aux réglementations nationales, européennes, internationales et parfois extraterritoriales permet de les limiter avec pour objectif de se mettre en conformité.

## Objectifs :

Connaître le contexte et évaluer les risques Export Control liés aux opérations. Limiter ces risques par une meilleure connaissance des réglementations internationales pour être en conformité.

Mettre en place les bonnes pratiques dans votre organisation.

Connaître les liens et contacts administratifs pour faciliter et sécuriser les opérations.

## Prérequis :

Aucun prérequis nécessaire pour suivre cette formation.

## Participants :

Chefs d'entreprise, personnel de service, commercial, achat, logistique, douane, juridique, projet, marketing.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

## Le contenu

**490 €**

Net de taxe par personne Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %

---

E3 EXPORTCONTCV 20-C20

---

 1 journée, soit 7 heures

 Formation à distance

 Classe virtuelle

---



Appartient au(x) cycle(s) :  
Cycle commercial(e) export  
Cycle Référent Douane

## Dates et villes

## 1. Introduction et contexte international

Export Control : une part de la Compliance.

Renforcement continu de la sécurité.

Principes de bases.

## 2. Impacts pour l'entreprise

Implication sur l'activité.

Responsabilité et risques.

Cas d'infractions médiatisés.

## 3. Réglementations Française et Européenne

Notions sur les matériels de guerre ou assimilés.

Information sur les mesures nationales Françaises.

Les Biens et Technologies à double usage.

Sanctions.

## 4. La réglementation américaine

Les règles Export control US.

Sensibilisation EAR et notions ITAR.

Extraterritorialité et sanctions.

## 5. Synthèse

Arborescence Produit.

Arborescence Générale.

Exemple de synoptique.

## 6. Recommandations et bonnes pratiques dans votre organisation

Exemple d'organisation (PCI).

Éléments à mettre en place dans l'entreprise.

Définition des rôles et responsabilités.

Autres sources d'informations.



# Méthodes, moyens et suivi

## Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Concepts sur les réglementations.  
Exposés didactiques complétés d'exemples vécus.  
Outils de contrôle et d'aide à la décision.  
Interaction avec les participants.

## Planning de la formation

Les 24 et 25 juin 2021, de 9h à 12h30.

## Moyens techniques

Le stagiaire recevra par mail ses identifiants et mot de passe lui permettant de se connecter à la plateforme Webex.  
Ce mail fait état également de l'ensemble des informations concernant l'assistance technique dédiée (configuration du PC, numéro support technique).  
Un test de connexion et un accompagnement à la première prise en main de la plateforme (réglage du son, du micro et de la webcam, partage de documents...) sera programmé avant le démarrage.

## Configuration requise :

- Un ordinateur avec une connexion à Internet.
- Disposer d'un téléphone.
- Disposer d'une adresse mail.
- Une webcam est fortement conseillée.

## Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Pour la séquence en classe virtuelle, les exercices se présentent sous différents types de modalités pédagogiques telles le visionnage de vidéos, la lecture de texte, la discussion à 'brûle-pourpoint' et le co-working en sous groupe.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

## Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Pour les séquences en classe virtuelle, chaque stagiaire émarge les heures réalisées au cours de la session en présentiel suivante ou bien par envoi de feuille d'émargement par scan.

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires lors des séances de formation à distance en web conférence.

## Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.



Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référente pour que nous étudions votre demande.

## Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France  
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - [cciformation@grenoble.cci.fr](mailto:cciformation@grenoble.cci.fr)  
[www.cciformation-grenoble.fr](http://www.cciformation-grenoble.fr)  
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z



# Assurez la sécurité juridique de vos contrats internationaux

Commerce International - Interculturel -

## Objectifs :

Acquérir les connaissances de base du droit du commerce international, en vue de "sécuriser" vos opérations internationales.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

## Participants :

Public de dirigeant(e), directeur(trice) export, commercial(e) traitant des exportations (négociation et exécution) et autres contrats.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

## Le contenu

### 1. Quel est l'environnement juridique du contrat international ?

La loi applicable au contrat.

Quel mode de résolution des litiges choisir ? Arbitrage ou juge étatique ?

### 2. Comment le contrat international se forme-t-il ?

La phase pré-contractuelle : implications juridiques.

Les accords de confidentialité - les pré-contrats.

Comment le contrat international est-il conclu et entre-t-il en vigueur ?

### 3. Les clauses les plus importantes d'un contrat international

Objectif : pérenniser la relation commerciale, anticiper les difficultés.

Les clauses pénales, de force majeure, de "hardship", de résiliation.

Les clauses limitatives de responsabilité (validité et intérêt pour l'exportateur).

**890 €**

Net de taxe par personne. Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %.

E3 ASPJURINT 05-H21



2 jours, soit 14 heures



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle commercial(e) export

## Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



## 4. La vente internationale

Conclusion : différentes modalités - les difficultés rencontrées en pratique.

Les conditions générales de vente à l'export (GV) et le conflit CGV / CGA.

L'exécution du contrat : comment gérer les retards, les non conformités, les vices cachés, la défaillance du client.

## 5. Les contrats avec les intermédiaires commerciaux

Apporteur d'affaires, agent commercial, distributeur, OEM.

Les pièges à éviter.

Les contraintes légales nationales et européennes.

Les clauses essentielles du contrat.

## 6. Les contrats de transfert de technologies

Licence de brevet, de marque, de logiciel.

Communication de savoir-faire.

Coopération et développement commun.

## 7. Les accords de consortium

Les relations de sous-traitance dans un contexte international.

# Méthodes, moyens et suivi

### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

### Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

### Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

### Accessibilité

L'inscription cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

# Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France  
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - [cciformation@grenoble.cci.fr](mailto:cciformation@grenoble.cci.fr)  
[www.cciformation-grenoble.fr](http://www.cciformation-grenoble.fr)  
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z



# Crédit documentaire et lettre de crédit "stand-by"

Commerce International - Interculturel -

## Objectifs :

- Comprendre les avantages et limites du crédit documentaire et de la lettre de crédit "stand-by" en matière de sécurisation des paiements.
- Devenir un interlocuteur averti face aux banques et aux clients.
- Rédiger les textes standards de ces instruments pour l'entreprise.
- Organiser le processus opérationnel dans son organisation, pour optimiser la gestion de ces instruments.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

## Participants :

Collaborateur des services export et/ou import : commercial(e), chargé(e) d'affaires, gestionnaire risque clients, administration des ventes, logistique.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

## Le contenu

- Pourquoi négocier un crédit documentaire ou une STBLC (stand-by letter of credit) ?**
- Principes, règles et usances de la Chambre de commerce internationale**  
Pratiques Bancaires Internationales Standards (PBIS).  
L'attente et rôles de chaque partenaire/ partie.  
Mécanismes et schémas.  
Aspects juridiques.  
Réalisation du crédit et rôles des banques.  
Coûts.  
Etude de cas réels, conséquence du choix Incoterms 2020.
- Crédits spéciaux**  
Crédit transférable.  
Crédit adossé "back to back".
- Guide d'utilisation du crédit documentaire et de la SBLC**

**700 €**

Net de taxe par personne. Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %.

E3 CREDOC 00-M20



1 jour et demi, soit 10 heures trente.



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Assistant(e) à l'international  
Cycle commercial(e) export

## Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



# Méthodes, moyens et suivi

## Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Exposés avec animation visuelle, étayés d'exemples vécus.

Le format des activités, mise en situation et brainstorm seront proposés de manière digitale (via smartphone). Etude de clauses spécifiques et leur impact dans la réalisation du crédit documentaire. Permettre aux entreprises de créer leur rédaction standard ou modèle de crédit documentaire.

Les participants sont invités à partager des expériences de négociation de crédit documentaire et/ou stand-by, letter of credit vécues avec leurs clients. Ils peuvent adresser, préalablement à la session, la documentation relative à ces expériences vécues avec leurs clients afin qu'un partage d'expérience puisse s'organiser (hors éléments confidentiels).

## Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

## Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

## Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référente pour que nous étudions votre demande.

# Partenaires



# Maîtriser le risque d'impayés dès l'offre commerciale

Commerce International - Interculturel -

## Objectifs :

- Comprendre les faits générateurs source de risques de non-paiement.
- Sécuriser les paiements par une rédaction appropriée des conditions contractuelles de l'offre commerciale et par la sélection d'outils adaptés selon l'environnement contractuel.
- Négocier avec le client et les partenaires (banques, assureurs...) le moyen de paiement le mieux approprié.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

## Participants :

Responsable commercial(e), chargé(e) d'affaires, chargé(e) de clientèle, gestionnaire risque clients, administration des ventes, France ou Export.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international.  
Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

## Le contenu

**490 €**

Net de taxe par personne. Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %.

---

E3 PAIEINT 04-I20

---



1 jour, soit 7 heures.

---



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Assistant(e) à l'international  
Cycle commercial(e) export

**Dates et villes**

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



## 1. Le contexte des paiements à l'international

## 2. Identifier les risques financiers en matière de paiement

Risque client.

Risque pays.

Risque de change.

## 3. Comment sécuriser les paiements à recevoir ?

Produits bancaires proposés par les banques.

Polices d'assurance offertes par les compagnies d'assurance.

Choix comparatif entre banque ou assurance.

## 4. Choix du moyen de paiement le mieux adapté

Le chèque.

Effets de commerce.

Le virement swift.

La remise documentaire.

Le crédit documentaire notifié.

Le crédit documentaire confirmé.

La lettre de crédit stand-by en garantie de paiement.

## 5. Comment améliorer l'efficacité des moyens de paiement ?

## 6. Accélérer le rapatriement des fonds



# Méthodes, moyens et suivi

## Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Exposés avec animation visuelle, étayés d'exemples vécus. Le format des activités, mise en situation et brainstorm seront proposés de manière digitale (via smartphone).

Les participants sont invités à proposer et présenter des exemples de situations vécues dans l'entreprise.

Les participants peuvent adresser, préalablement à la session, la documentation relative à ces expériences vécues avec leurs clients afin qu'un partage d'expérience puisse s'organiser (hors éléments confidentiels).

## Moyens techniques :

Etre en possession d'un smartphone connecté à Internet.

## Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

## Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

## Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référente pour que nous étudions votre demande.

# Partenaires



# Valorisez et sécurisez votre offre commerciale export

Commerce International - Interculturel -

## Objectifs :

- Donner une image professionnelle « export » de l'entreprise au travers de l'offre.
- Devenir un interlocuteur averti avec chaque partie prenante.
- Sécuriser les points à risque et préserver sa marge.
- Gagner en autonomie.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

## Participants :

Personne amenée à faire des offres à l'export : technico-commercial(e), ingénieur(e)s, responsables de zone export, commercial(e), assistant(e) export, ADV, ...

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

## Le contenu

**490 €**

Net de taxe par personne. Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %.

E3 VSEXPORT 19-B20



1 jour, soit 7 heures.



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle commercial(e) export

**Dates et villes**



## 1. Typologie du Client ou Prospect

Know Your Customer (KYC).

Découverte et approfondissement du besoin.

Analyse des risques et des opportunités.

Principales sources d'information.

## 2. Produits et / ou Prestations de Services

Emballage, marquage, description des marchandises et ou des services, marque ...

Douane : l'essentiel en matière d'espèce, d'origine, de valeur.

Douane : Barrières tarifaires et non tarifaires.

Principales sources d'information.

Valoriser son offre produit et ou service.

## 3. Pays

Importance des différences culturelles.

Perception des « français » dans les affaires.

Accord de Libre Echange ; degré d'ouverture; accessibilité.

Analyse des risques et des opportunités.

Principales sources d'information.

## 4. Juridique - Contrats de Vente

Droit applicable, juridiction compétence.

Bonnes pratiques.

## 5. Choix de l'incoterm® de l'ICC

Intérêt du vendeur selon l'acheteur.

Calcul du prix de vente selon l'incoterm® :

- Transfert de risque.

- Valoriser ses choix.

## 6. Transport - douane

Modes de transport, sélectionner le mode et le(s) prestataire(s) spécialisés.

Valoriser ses choix.

## 7. Choix de la devise

Intérêt du vendeur.

Valoriser ses choix.

## 8. Choix des conditions de paiement

Intérêt du vendeur.

Valoriser ses choix.

## 9. Rédaction offre / contrat

Principales clauses contractuelles {CGV\*/CPA} \*dont la clause de transfert de propriété.

## 10. Soumission de l'offre/ contrat - Suivi - Relance (CRM) - Acceptation

Critères pour mesurer la performance des offres.



# Méthodes, moyens et suivi

## Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Mises en situation pratiques permettant à l'apprenant d'être acteur de sa formation.

Echanges facilités avec le formateur et entre participants.

Partage d'expérience, de « tips », de bonnes pratiques, d'outils.

## Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

## Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

## Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référente pour que nous étudions votre demande.

## Partenaires

