

Cycle Assistant(e) à l'international

Commerce International - Interculturel - 2025



En résumé

L'assistant(e) à l'international est responsable du bon déroulement administratif des activités commerciales internationales de son entreprise.

Il/elle est polyvalent(e) et maîtrise l'ensemble de la procédure administrative et commerciale à l'International, de l'établissement du devis à la facturation en passant par le suivi du transport des marchandises.

Objectifs :

Acquérir les connaissances nécessaires au suivi des activités à l'international.

Maîtriser l'ensemble des éléments de la procédure administrative et commerciale permettant d'organiser les échanges dans le cadre d'une activité à l'international.

Prérequis :

Se référer aux prérequis des formations concernées par ce cycle.

Participants :

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

5 460 €

Ce prix est net de taxe et intègre une remise de 10 % pour la totalité du cycle de formation.



11 jours. Démarrage à tout moment de l'année selon planification des modules presentis.



Formation partiellement à distance



Moyens pédagogiques et d'encadrement

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques et techniques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés dans chaque formation associée à ce cycle.

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

Le suivi de l'action se fera conformément aux éléments présentés dans chaque formation associée à ce cycle.

Accompagnement

Chaque stagiaire bénéficiera d'un accompagnement personnalisé afin d'adapter, si nécessaire, le cycle de formation à ses besoins 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 référent pour que nous étudions votre demande.

Modules obligatoires

Les fondamentaux du commerce international - module 1

— 2 jours, soit 14 heures

Les fondamentaux du commerce international - Module 1 - Classe virtuelle

— 2 jours, soit 14 heures

Maîtriser les règles Incoterms® de l'ICC 2020 - module 2

— 1 jour, soit 7 heures

Maîtriser les règles Incoterms® de l'ICC 2020 - module 2 - Classe virtuelle

— 1 jour, soit 7 heures

Comprendre et optimiser les documents export - module 3

— 2 jours, soit 14 heures

Comprendre et optimiser les documents export - module 3 - Classe virtuelle

— 2 jours, soit 14 heures

La douane et l'entreprise - module 4

— 3 jours soit 21 heures

La douane et l'entreprise - module 4 - Classe virtuelle



— 3 jours soit 21 heures

Crédit documentaire et lettre de crédit "stand-by"

— 1 jour et demi soit 10 heures 30 minutes

Les techniques bancaires et d'assurance pour sécuriser vos paiements internationaux - Classe virtuelle

— Une demi-journée (matin) soit 3h30

Établir l'état récapitulatif TVA et la déclaration statistique EMEBI (ex DEB)

— 1 jour soit 7 heures

Établir l'état récapitulatif TVA et la déclaration statistique EMEBI (ex DEB) - Classe virtuelle

— 1 jour soit 7 heures

Partenaires



Les fondamentaux du commerce international - module 1

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Gérez vos opérations à l'international : Formation certifiante, formation modulaire

Commerce international - les fondamentaux : Ce 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.

A l'issue de la formation, vous pourrez valider la certification "Gérer les opérations à l'international" (Certificat de Compétences en Entreprise-CCE) inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le n° 5371 et délivrée par CCI France depuis le 17/03/2021.

Objectifs :

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

Identifier les sources d'information et d'appui.

Evaluer les risques, les solutions pour se couvrir, leur coût et délai.

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

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 (ventes / achats), administratifs, douaniers, transport, logistiques, comptables 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

1 070 €

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

E1 FONCOMINT 13-J24



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

- jeu 11 sep 2025, ven 12 sep 2025



1. La chaîne logistique à l'international

Principales étapes, acteurs, risques et enjeux.

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

Identifier les sources d'informations et dispositifs d'appui publics et privés.

Méthodologie.

3. Aspects transport et logistiques

Choisir la règle Incoterms® ICC 2020 appropriée, côté vendeur et acheteur.

Bien contractualiser et travailler avec les prestataires du transport, de la douane, de l'assurance.

Focus sur les commissionnaires de transport, les transporteurs dont les expressistes.

Fournir et vérifier les documents, anticiper les exigences documentaires.

4. Aspects douaniers et fiscaux

Distinguer les ventes intra-UE et extra-UE.

Connaître l'essentiel du Territoire Douanier de l'UE et du Code des Douanes de l'Union.

Comprendre les étapes du dédouanement, les principaux régimes douaniers et obligations déclaratives.

Classer le produit dans la nomenclature douanière.

Déterminer l'origine des produits manufacturés : non préférentielle et préférentielle pour profiter des accords de libre-échange de l'UE.

Déclarer les bonnes valeurs en douane.

Donner les instructions pour douane et contractualiser la relation avec son RDE.

Comprendre le principe de base de la TVA.

Distinguer les opérations taxables bénéficiant d'une exonération de TVA.

Justifier ses factures Hors Taxes.

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

6. Aspects financiers

Identifier les risques spécifiques à l'international côté vendeur et acheteur.

Découvrir l'importance du KYC* pour les banques et les entreprises.

Connaître les différentes solutions pour se couvrir selon le niveau de risque.

Le principe de l'assurance-crédit.

Les principaux moyens et techniques de paiement :

La remise documentaire.

Le crédit documentaire.

La lettre de crédit stand-by.

* *Know Your Customer*



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. Les analyses et les études de cas se feront à partir de documents issus de différentes entreprises et de différents secteurs. Des bilans et comptes de résultat apportés par les participants pourront également être utilisés.

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 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 référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires



Les fondamentaux du commerce international - Module 1 - Classe virtuelle

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Gérez vos opérations à l'international : Formation certifiante-Formation modulaire

Commerce international - les fondamentaux: 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.

A l'issue de la formation, vous pourrez valider la certification "Gérer les opérations à l'international" (Certificat de Compétences en Entreprise-CCE) inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le n° 5371 et délivrée par CCI France depuis le 17/03/2021.

Objectifs :

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

Identifier les sources d'information et d'appui.

Evaluer les risques, les solutions pour se couvrir, leur coût et délai.

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

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 (ventes/achats), administratifs, douaniers, transport, logistiques, comptables et financiers.

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

1 070 €

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

E1 FONCOMINTCV 22-D24



2 jours, soit 14 heures



Formation à distance



Classe virtuelle



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

Principales étapes, acteurs, risques et enjeux.

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

Identifier les sources d'informations et dispositifs d'appui publics et privés.

Méthodologie.

3. Aspects transport et logistiques

Choisir la règle Incoterms® ICC 2020 appropriée, côté vendeur et acheteur.

Bien contractualiser et travailler avec les prestataires du transport, de la douane, de l'assurance.

Focus sur les commissionnaires de transport, les transporteurs dont les expressistes.

Fournir et vérifier les documents, anticiper les exigences documentaires.

4. Aspects douaniers et fiscaux

Distinguer les ventes intra-UE et extra-UE.

Connaître l'essentiel du Territoire Douanier de l'UE et du Code des Douanes de l'Union.

Comprendre les étapes du dédouanement, les principaux régimes douaniers et obligations déclaratives.

Classer le produit dans la nomenclature douanière.

Déterminer l'origine des produits manufacturés : non préférentielle et préférentielle pour profiter des accords de libre-échange de l'UE.

Déclarer les bonnes valeurs en douane.

Donner les instructions pour douane et contractualiser la relation avec son RDE.

Comprendre le principe de base de la TVA.

Distinguer les opérations taxables bénéficiant d'une exonération de TVA.

Justifier ses factures Hors Taxes.

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

6. Aspects financiers

Identifier les risques spécifiques à l'international côté vendeur et acheteur.

Découvrir l'importance du KYC* pour les banques et les entreprises.

Connaître les différentes solutions pour se couvrir selon le niveau de risque.

Le principe de l'assurance-crédit.

Les principaux moyens et techniques de paiement :

La remise documentaire.

Le crédit documentaire.

La lettre de crédit stand-by.

* *Know Your Customer*



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. Les analyses et les études de cas se feront à partir de documents issus de différentes entreprises et de différents secteurs. Des bilans et comptes de résultat apportés par les participants pourront également être utilisés.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis :

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

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

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

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

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



Maîtriser les règles Incoterms® de l'ICC 2020 - module 2

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Gérez vos opérations à l'international : Formation certifiante-Formation modulaire

Maîtriser les règles Incoterms® de l' 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.

A l'issue de la formation, vous pourrez valider la certification "Gérer les opérations à l'international" (Certificat de Compétences en Entreprise-CCE) inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le n° 5371 et délivrée par CCI France depuis le 17/03/2021.

Objectifs :

Connaître et 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 des frais entre vendeur et acheteur.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

Participants :

Entreprises : Commerciaux/acheteurs, Directions commerciale, financière, juridique, Supply Chain, services clients, ADV, comptabilité, appro. / achats, transport, logistique, douane, export control ...

Partenaires transport/assurance, banques, et toute partie prenante à une opération de commerce international (échange de biens).

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

570 €

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

E1 INCOTERM20 19-Q24



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

- jeu 09 oct 2025
- jeu 04 déc 2025



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

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

La chaîne du fret à l'international : Les étapes, les acteurs, les risques associés :

Rôle et impact des Incoterms®.

Définition, liste des 11 règles, classification, les termes en anglais et en français.

La liste des 10 obligations respectives.

Les outils et facilités pour clarifier et rendre les Incoterms® plus accessibles.

2. Les Incoterms® ne règlent pas tout

La question du transfert de propriété.

Ce qu'il ne faut pas attendre des Incoterms®.

3. Les 11 règles Incoterms® 2020 à la loupe

Les règles multimodales et les règles maritimes & fluviales.

Zoom sur les obligations des parties, le lieu de « livraison », le transfert des risques, la répartition des frais et l'assurance ad-valorem.

Les variantes, et changements apportés par la version 2020 : L'option du FCA, la couverture minimum obligatoire pour CIP, l'Incoterms® DPU.

Incoterms® et chaîne des coûts.

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

Interactions avec les contrats de transport, d'assurance, de financement, le paiement.

Interactions avec la douane/sureté, la fiscalité, le paiement.

Fiscalité (justifier ses ventes hors taxes).

5. Les bonnes pratiques en matière d'Incoterms® et les pièges à éviter

Les bonnes pratiques.

Les pièges à éviter.

6. Avantages et Inconvénients des Incoterms®

Impacts côté vendeur.

Impacts côtés acheteur.



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 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 référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires



Maîtriser les règles Incoterms® de l'ICC 2020 - module 2 - Classe virtuelle

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Gérez vos opérations à l'international - Formation certifiante-Formation modulaire

Cette formation est organisée à distance via la plateforme Teams.

Maîtriser les règles Incoterms® de l'ICC 2020 : Module 2 Classe virtuelle 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.

A l'issue de la formation, vous pourrez valider la certification "Gérer les opérations à l'international" (Certificat de Compétences en Entreprise-CCE) inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le n° 5371 et délivrée par CCI France depuis le 17/03/2021.

Objectifs :

Connaître et 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 des frais entre vendeur et acheteur.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

Participants :

Entreprises : Commerciaux/acheteurs, Directions commerciale, financière, juridique, Supply Chain, services clients, ADV, comptabilité, appro/achats, transport, logistique, douane, export control etc.

Partenaires transport/assurance, banques, et toute partie prenante à une opération de commerce international (échange de biens).

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Intervenants :

570 €

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

E1 INCOTERM20CV 20-E24

		
1 jour, soit 7 heures	Formation à distance	Classe virtuelle



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



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

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

La chaîne du fret à l'international : Les étapes, les acteurs, les risques associés :

Rôle et impact des Incoterms®.

Définition, liste des 11 règles, classification, les termes en anglais et en français.

La liste des 10 obligations respectives.

Les outils et facilités pour clarifier et rendre les Incoterms® plus accessibles.

2. Les Incoterms® ne règlent pas tout

La question du transfert de propriété.

Ce qu'il ne faut pas attendre des Incoterms®.

3. Les 11 règles Incoterms® 2020 à la loupe

Les règles multimodales et les règles maritimes & fluviales.

Zoom sur les obligations des parties, le lieu de « livraison », le transfert des risques, la répartition des frais et l'assurance ad-valorem.

Les variantes, et changements apportés par la version 2020 : L'option du FCA, la couverture minimum obligatoire pour CIP, l'Incoterms® DPU.

Incoterms® et chaîne des coûts.

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

Interactions avec les contrats de transport, d'assurance, de financement, le paiement.

Interactions avec la douane/sureté, la fiscalité, le paiement.

Fiscalité (justifier ses ventes hors taxes).

5. Les bonnes pratiques en matière d'Incoterms®

Les bonnes pratiques.

Les pièges à éviter.

6. Avantages et Inconvénients des Incoterms®

Impacts côté vendeur.

Impacts côtés acheteur.



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.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis :

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

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

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

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

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



Comprendre et optimiser les documents export - module 3

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Gérez vos opérations à l'international : Formation certifiante - Formation modulaire

Comprendre et optimiser les documents export : Module 3 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.

A l'issue de cette formation, vous pourrez valider le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) "Gérer les opérations à l'international" inscrit au répertoire spécifique de France Compétences et délivré par CCI France.

Objectifs :

Identifier et anticiper les exigences documentaires et les formalités à l'export.

Comprendre les enjeux et impacts liés à ces formalités.

Etablir ou donner les instructions de rédaction des documents et formalités en assurant leur contrôle dans le respect des coûts et délais.

Optimiser le traitement des opérations avec les procédures et messages électroniques structurés et codifiés.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Toute personne concernée par les aspects transport, logistique, administratif et commercial (ventes / achats) et financier du commerce international.

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

1 120 €

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

E1 TRAITCHAINDOC 15-H24



2 jours, soit 14 heures



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Assistant(e) à l'international

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 11 déc 2025, ven 12 déc 2025



En préambule.

Les barrières tarifaires et non tarifaires.

Les facilités (exemples) : accords de libre-échange de l'UE (bénéfiques) ; le SH ; le carnet A.T.A.

1. Établir des documents à l'exportation, pourquoi ?

Les exigences liées aux pays exportateurs.

Les exigences liées aux pays importateurs.

La particularité du crédit documentaire : focus sur la facture.

Les autres exigences liées au produit, aux spécificités acheteur..

2. Trouver les sources d'information pertinentes

Les sources internes et externes-publiques et privées.

3. Gérer les documents liés à l'offre commerciale

Les conditions générales de vente à l'exportation.

La facture pro-forma.

La facture pour douane.

Le devis et les principales rubriques.



4. Identifier les formalités et documents de la commande à la livraison

Phase commande

La commande client.

La confirmation de commande, l'accusé de réception de commande.

Documents qualité et/ou contractuels

Les certificats : analyse, matière, conformité.

Phase expédition

Documents commerciaux et comptables :

Le bon de livraison, la packing list.

La facture commerciale export et les mentions spécifiques, obligatoires et conseillées ; point sur la facturation électronique.

Documents et formalités douaniers :

Les certificats (phyto) sanitaire.

Le certificat de conformité à la norme NIMP 15.

Le certificat de contrôle et d'inspection des marchandises.

L'attestation « bona fide » sur papier entête.

Le certificat d'origine modèle communauté européenne et le E-CO.

Les documents de circulation (EUR.1, EUR-MED, A.TR - pré-authentification).

La déclaration du fournisseur.

L'autorisation douanière Exportateur Agréé (EA).

Système REX, l'attestation d'origine, l'autorisation douanière Exportateur Enregistré (EE).

L'EMEBI (enquête mensuelle sur les échanges de biens intracommunautaire).

Les déclarations en douane d'exportation, d'importation, de transit.

Les 10 nouveaux groupes de données à déclarer (message électronique-DELTA I/E).

Les autres formulaires (morceaux choisis) : licences et déclarations.

Documents et E-documents de transport et d'assurance :

Le certificat ou la police d'assurance.

Les instructions au commissionnaire de transport.

La déclaration de la masse brute vérifiée (MBV).

Les documents de transport routier, aérien, maritime : CMR, AWB, BL, SWB.

Point sur la Loi Type de 2017 sur les documents transférables électroniques, quid de la France ?

Les documents FIATA : FBL, FCR.

5. Les procédures et la dématérialisation des documents du commerce international (E-documents)

Les obligations en matière de signatures et visa électroniques de documents (objectifs, mécanismes, coûts et délais - plateforme GEFI).

Les obligations en matière d'inspection avant expédition (objectifs, mécanismes, coûts et délais).

Conséquences du COU sur la dématérialisation.

Outils de la dématérialisation des opérations et du Trade : ERP, TMS.



6. Les déclarations d'un point de vue fiscal / comptable

L'état récapitulatif TVA.

La déclaration CA3.

Glossaire des principaux acronymes en français et en anglais (co-construction).

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.

Cette formation intègre aussi des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situation, 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 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 référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires



Comprendre et optimiser les documents export - module 3 - Classe virtuelle

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Gérez vos opération à l'international : Formation certifiante-Formation modulaire

Comprendre et optimiser les documents export - Classe virtuelle : Module 3 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.

A l'issue de cette formation, vous pourrez valider le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) "Gérer les opérations à l'international" inscrit au répertoire spécifique de France Compétences et délivré par CCI France.

Objectifs :

Identifier et anticiper les exigences documentaires et les formalités à l'export.

Comprendre les enjeux et impacts liés à ces formalités.

Etablir ou donner les instructions de rédaction des documents et formalités en assurant leur contrôle dans le respect des coûts et délais.

Optimiser le traitement des opérations avec les procédures et messages électroniques structurés et codifiés.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Toute personne concernée par les aspects transport, logistique, administratif et commercial (ventes / achats) et financier du commerce international.

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

1 120 €

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

E1 TRAITCHAINDOCCV 20-E24



2 jours, soit 14 heures



Formation à distance



Classe virtuelle



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Assistant(e) à l'international

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



En préambule.

Les barrières tarifaires et non tarifaires.

Les facilités (exemples): accords de libre-échange de l'UE (bénéfiques); le SH; le carnet

A.T.A.

1. Établir des documents à l'exportation, pourquoi ?

Les exigences liées aux pays exportateurs.

Les exigences liées aux pays importateurs.

La particularité du crédit documentaire : focus sur la facture.

Les autres exigences liées au produit, aux spécificités acheteur, etc.

2. Trouver les sources d'information pertinentes

Les sources internes et externes-publiques et privées.

3. Gérer les documents liés à l'offre commerciale

Les conditions générales de vente à l'exportation.

La facture pro-forma.

La facture pour douane.

Le devis et les principales rubriques.



4. Identifier les formalités et documents de la commande à la livraison

Phase commande

La commande client.

La confirmation de commande, l'accusé de réception de commande.

Documents qualité et/ou contractuels

Les certificats : analyse, matière, conformité.

Phase expédition

Documents commerciaux et comptables :

Le bon de livraison, la packing list.

La facture commerciale export et les mentions spécifiques, obligatoires et conseillées ; point sur la facturation électronique.

Documents et formalités douaniers :

Les certificats (phyto) sanitaire.

Le certificat de conformité à la norme NIMP 15 :

Le certificat de contrôle et d'inspection des marchandises.

L'attestation « bona fide » sur papier entête.

Le certificat d'origine modèle communauté européenne et le E-CO.

Les documents de circulation (EUR.1, EUR-MED, A.TR - pré-authentification).

La déclaration du fournisseur.

L'autorisation douanière Exportateur Agréé (EA).

Système REX, l'attestation d'origine, l'autorisation douanière Exportateur Enregistré (EE).

L'EMEBI (enquête mensuelle sur les échanges de biens intracommunautaire).

Les déclarations en douane d'exportation, d'importation, de transit.

Les 10 nouveaux groupes de données à déclarer (message électronique-DELTA I/E).

Les autres formulaires (morceaux choisis): licences et déclarations.

Documents et E-documents de transport et d'assurance :

Le certificat ou la police d'assurance.

Les instructions au commissionnaire de transport.

La déclaration de la masse brute vérifiée (MBV).

Les documents de transport routier, aérien, maritime : CMR, AWB, BL, SWB.

Point sur la Loi Type de 2017 sur les documents transférables électroniques, quid de la France ?

Les documents FIATA : FBL, FCR.

5. Les procédures et la dématérialisation des documents du commerce International (E-documents)

Les obligations en matière de signatures et visa électroniques de documents (objectifs, mécanismes, coûts et délais - plateforme GEFI).

Les obligations en matière d'inspection avant expédition (objectifs, mécanismes, coûts et délais).

Conséquences du COU sur la dématérialisation.

Outils de la dématérialisation des opérations et du Trade: ERP, TMS.



6. Les déclarations d'un point de vue fiscal / comptable

L'état récapitulatif TVA.

La déclaration CA3.

Glossaire des principaux acronymes en français et en anglais (co-construction).

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.

Cette formation intègre aussi des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis :

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

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

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

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

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
www.cciformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z



n° 000 743 4

En résumé

Gérez vos opérations à l'international : Formation certifiante - Formation modulaire

La douane et l'entreprise : Module 4 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. A l'issue de cette formation, vous pourrez valider le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) "Gérer les opérations à l'international" inscrit au répertoire spécifique de France Compétences et délivré par CCI France.

Cette formation s'adresse aux entreprises qui ont déjà quelques connaissances en matière de commerce international et souhaitent approfondir toutes les notions douanières.

Objectifs :

- Maîtriser les paramètres douaniers et les obligations déclaratives pour réduire les risques de blocage ou contentieux.
- Evaluer l'intérêt des mesures de simplification ou d'optimisation douanières ou fiscales (autorisations, régimes particuliers, dédouanement centralisé, statut EA/OEA) pour gagner en compétitivité.
- Evaluer les impacts du nouveau format de déclaration DELTA IE.
- Faire de la veille et intégrer la douane dans les choix stratégiques de l'entreprise.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Toute personne en charge de la sécurisation et de l'optimisation des opérations « logistique et douane ».

Effectifs :

L'effectif maximum est de 10 personnes.

Intervenants :

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

Le contenu

1 605 €

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

E2 OPDOUANE 11-L24


3 jours soit 21 heures


Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle Assistant(e) à l'international

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



1. Sécuriser le dédouanement

Pourquoi dédouaner ?

Le contexte réglementaire et sécuritaire.

Les missions et organisation de la Douane.

Différencier les échanges intra-UE et extra-UE

Le territoire douanier de l'Union européenne, principe et exclusion.

Les obligations déclaratives en UE (EMEBI et Quick Fixes 2020).

Les formalités douanières pour les échanges hors UE (Export/Import/Transit).

Le représentant en douane enregistré (RDE) et ses modes de représentation.

La déclaration en douane nouvelle génération (exit DAU).

Justifier les exportations en exonération de TVA.

Déterminer le classement tarifaire des marchandises

Le SH 2022.

Terminologie, structure et règles de classement.

Initiation à l'approche méthodologique.

Les points de vigilance : produits composites, machine multifonctions, pièces détachées, assortiment...

Aides au classement : différentes sources et demande de RTC.

Déterminer l'origine des marchandises

Les règles d'origine non-préférentielle et préférentielle : quand déclarer quelle origine ?

Check list des informations nécessaires à la détermination de l'origine.

Les accords de libre-échange et l'impact de l'origine préférentielle sur la taxation des marchandises.

La notion de cumul de l'origine.

Les actualités de la zone PANEUROMED.

Les justificatifs d'origine.

Les différentes autorisations : exportateur agréé versus exportateur enregistré dans la base REX.

L'affichage du « Made in France ».

L'aide de la douane : le RCO et l'IMF.

Déterminer les valeurs à déclarer

La valeur statistique, la valeur en douane à l'export ou à l'import.

La notion de valeur transactionnelle et les éléments d'ajustement, le lien avec l'Incoterm®.

La déclaration complémentaire DV1.

Contrôle des valeurs déclarées sur la déclaration d'importation.

Le principe généralisée d'autoliquidation de la TVA import.

La gestion des cas particuliers : échantillons, gratuits...

Dédouaner

La réglementation douanière afférente aux marchandises : droits et taxes, mesures non tarifaires.

Les formalités à remplir, les documents à présenter à l'import ou à l'export.

Le processus de dédouanement définitif et les mesures de sécurité surêté ICS/ECS.



Le document d'accompagnement des marchandises à l'export EAD.
Les enjeux de dédouanement nouvelle génération avec DELTA IE et la suppression du DAU.

2. Optimiser le dédouanement

Utiliser les facilités douanières

Le regroupement de position tarifaire.
La procédure des envois échelonnés ou des ensembles industriels.
Les simplifications documentaires.
Les procédures de dédouanement domiciliées (PDD).
Le dédouanement centralisé national (DCN).

Economiser des droits de douane & de la TVA

Les solutions pour gérer des flux particuliers temporaires : échanges, SAV, réparation, manipulation, ouvraison, stockage etc... avec la mise en oeuvre de régimes douaniers, particuliers.
La mise en œuvre de régimes douaniers particuliers : demande et suivi.
Le régime des retours.
Les solutions propres à la TVA import : contingent d'achat en franchise de TVA (A12) régime fiscal suspensif (42).

Devenir Opérateur économique agréé (OEA)

Les deux types d'agrément : simplifications douanières et / ou sécurité sûreté.
Les conditions d'obtention, le critère de compétence professionnelle.
Les avantages et contraintes.



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.

Cette formation intègre aussi des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situation, 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.

Une évaluation des acquis sera réalisée 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

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 référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires



La douane et l'entreprise - module 4 - Classe virtuelle

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Gérez vos opérations à l'international : Formation certifiante - Formation modulaire

La douane et l'entreprise : Module 4 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.

A l'issue de cette formation, vous pourrez valider le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) "Gérer les opérations à l'international" inscrit au répertoire spécifique de France Compétences et délivré par CCI France.

Cette formation s'adresse aux entreprises qui ont déjà quelques connaissances en matière de commerce international et souhaitent approfondir toutes les notions douanières.

Objectifs :

Maîtriser les paramètres douaniers et les obligations déclaratives pour réduire les risques de blocage ou contentieux.

Evaluer l'intérêt des mesures de simplification ou d'optimisation douanières ou fiscales (autorisations, régimes particuliers, dédouanement centralisé, statut EA/OEA) pour gagner en compétitivité.

Evaluer les impacts du nouveau format de déclaration DELTA IE.

Faire de la veille et intégrer la douane dans les choix stratégiques de l'entreprise.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Toute personne en charge de la sécurisation et de l'optimisation des opérations « logistique et douane ».

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 exigences de notre système qualité.

Le contenu

1 605 €

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

E2 OPDOUANECV 23-B24



3 jours soit 21 heures



Formation à distance



Classe virtuelle



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Assistant(e) à l'international

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- lun 17 nov 2025, mar 18 nov 2025, lun 24 nov 2025



1. Sécuriser le dédouanement

Pourquoi dédouaner ?

Le contexte réglementaire et sécuritaire.

Les missions et organisation de la Douane.

Différencier les échanges intra-UE et extra-UE

Le territoire douanier de l'Union européenne, principe et exclusion.

Les obligations déclaratives en UE (EMEBI et Quick Fixes 2020).

Les formalités douanières pour les échanges hors UE (Export / Import / Transit).

Le représentant en douane enregistré (RDE) et ses modes de représentation.

La déclaration en douane nouvelle génération (exit DAU).

Justifier les exportations en exonération de TVA.

Déterminer le classement tarifaire des marchandises

Le SH 2022.

Terminologie, structure et règles de classement.

Initiation à l'approche méthodologique.

Les points de vigilance : produits composites, machine multifonctions, pièces détachées, assortiment...

Aides au classement : différentes sources et demande de RTC.

Déterminer l'origine des marchandises

Les règles d'origine non-préférentielle et préférentielle : quand déclarer quelle origine ?

Check-list des informations nécessaires à la détermination de l'origine.

Les accords de libre-échange et l'impact de l'origine préférentielle sur la taxation des marchandises.

La notion de cumul de l'origine.

Les actualités de la zone PANEUROMED.

Les justificatifs d'origine.

Les différentes autorisations : exportateur agréé versus exportateur enregistré dans la base REX.

L'affichage du « Made in France ».

L'aide de la douane : le RCO et l'IMF.

Déterminer les valeurs à déclarer

La valeur statistique, la valeur en douane à l'export ou à l'import.

La notion de valeur transactionnelle et les éléments d'ajustement, le lien avec l'Incoterm®.

La déclaration complémentaire DV1.

Contrôle des valeurs déclarées sur la déclaration d'importation.

Le principe généralisée d'autoliquidation de la TVA import.

La gestion des cas particuliers : échantillons, gratuits..

Dédouaner

La réglementation douanière afférente aux marchandises : droits et taxes, mesures non tarifaires.

Les formalités à remplir, les documents à présenter à l'import ou à l'export.

Le processus de dédouanement définitif et les mesures de sécurité surêté ICS/ECS.



Le document d'accompagnement des marchandises à l'export EAD.
Les enjeux de dédouanement nouvelle génération avec DELTA IE et la suppression du DAU.

2. Optimiser le dédouanement

Utiliser les facilités douanières

Le regroupement de position tarifaire.
La procédure des envois échelonnés ou des ensembles industriels.
Les simplifications documentaires.
Les procédures de dédouanement domiciliées (PDD).
Le dédouanement centralisé national (DCN).

Economiser des droits de douane & de la TVA

Les solutions pour gérer des flux particuliers temporaires : échanges, SAV, réparation, manipulation, ouvraison, stockage etc... avec la mise en oeuvre de régimes douaniers particuliers.
La mise en œuvre de régimes douaniers particuliers : demande et suivi.
Le régime des retours.
Les solutions propres à la TVA import : contingent d'achat en franchise de TVA (A12) régime fiscal suspensif (42).

Devenir Opérateur économique agréé (OEA)

Les deux types d'agrément : simplifications douanières et/ou sécurité sûreté.
Les conditions d'obtention, le critère de compétence professionnelle.
Les avantages et contraintes.



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.

Cette formation intègre aussi des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis :

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

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

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

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

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



Crédit documentaire et lettre de crédit "stand-by"

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Pour garantir la réussite de vos transactions internationales, maîtrisez les mécanismes du crédit documentaire et de la lettre de crédit "stand-by". Cette formation vous permettra de comprendre leurs avantages et limites, de devenir un interlocuteur avisé auprès des banques et de vos clients, et de rédiger des textes standards efficaces pour votre entreprise. Apprenez également à structurer un processus opérationnel performant pour optimiser l'utilisation de ces instruments et sécuriser vos paiements à chaque étape.

Objectifs :

- Comprendre les avantages et limites du crédit documentaire à l'international 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 suivre 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 8 personnes.

Intervenants :

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

Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

1. Pourquoi négocier un crédit documentaire ou une STBLC (stand-by letter of credit) ?

840 €

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

E3 CREDOC 00-Q24



1 jour et demi soit 10 heures 30 minutes



Appartient au(x) cycle(s) :

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

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 25 sep 2025, ven 26 sep 2025



2. 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 des Incoterms® 2020.

3. Crédits spéciaux

Crédit transférable.

Crédit adossé "back to back".

4. Guide d'utilisation du crédit documentaire et de la SBLC



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.

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 (SBLC) vécues avec leurs clients et banques. Ils peuvent adresser, préalablement à la session, la documentation relative à ces expériences vécues en toute confidentialité. Les participants en charge de la gestion des instruments (crédoc, SBLC) sur des transactions import sont invités à le préciser avant la formation.

Cette formation est organisée le *jeudi 25 septembre toute la journée et le vendredi 26 septembre matin.*

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situation, 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.

Une évaluation des acquis sera réalisée 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.

Dirigeant(e), manager, responsable des ressources humaines.

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 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
www.cciformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z



n° 000 743 4

Les techniques bancaires et d'assurance pour sécuriser vos paiements internationaux - Classe virtuelle

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Face aux risques de non-paiement, il est essentiel de maîtriser les outils bancaires et d'assurance adaptés pour sécuriser vos transactions internationales. Cette formation vous apportera les compétences pour identifier les sources de risques, rédiger des conditions contractuelles solides, et choisir les solutions de paiement les plus sûres en fonction de chaque contrat. Apprenez également à négocier efficacement avec vos clients, banques, et assureurs pour garantir la réussite de vos échanges internationaux.

Objectifs :

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

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Responsables commerciaux, chargé(e) d'affaires, chargé(e) de clientèle, gestionnaire risques clients, administration des ventes, France ou Export.

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

1. Le contexte des paiements à l'international

290 €

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

E3 RISQIMPAYESCV 24-A24

 Une demi-journée (matin) soit 3h30

 Formation à distance



Appartient au(x) cycle(s) :

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

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 06 nov 2025



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

Chèque ou virement SWIFT ?

Remise documentaire ou crédit documentaire ?

Crédit documentaire ou Lettre de Crédit Stand-By (SBLC).

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

Pourquoi demander la confirmation d'un crédit documentaire ou d'une SBLC ?



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.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situation, 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.

Une évaluation des acquis sera réalisée 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

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 référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires



Établir l'état récapitulatif TVA et la déclaration statistique EMEBI (ex DEB)

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Cette formation vous permettra de maîtriser l'établissement d'un état récapitulatif TVA et de la déclaration statistique EMEBI (ex-DEB) en toute conformité avec les réglementations actuelles. En intégrant un lien précis entre ces documents et la déclaration de TVA (CA3), vous sécuriserez vos obligations fiscales et douanières tout en renforçant la rigueur et la fiabilité de votre gestion fiscale.

Objectifs :

- Comprendre le contenu d'un état récapitulatif TVA et la déclaration statistique de TVA.
- Établir un état récapitulatif TVA et la déclaration statistique de TVA complet et conforme aux réglementations en vigueur.
- Sécuriser ses obligations douanières et fiscales en établissant un lien systématique entre l'état récapitulatif TVA et la déclaration statistique de TVA et la déclaration de TVA (CA3).

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Public confirmé des services comptable, financier, commercial, logistique de sociétés assujetties à la TVA en France et réalisant des échanges de biens au sein de l'Union européenne.

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. Historique et contexte général

570 €

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

E2 TVADEB 05-N24


1 jour soit 7 heures


Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle Assistant(e) à l'international

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



2. Les obligations déclaratives et formelles

L'EMEBI.

L'état récapitulatif des clients.

La déclaration CA3.

Les registres fiscaux.

Les mentions sur les factures.

Les preuves de transport.

3. Les flux et leur traitement

Les flux bilatéraux : livraisons intracommunautaires, acquisitions intracommunautaires, transferts, affectations.

Les ventes en dépôt ou en consignation.

Les ventes à distance.

Les ventes et les achats de biens d'occasion.

Les ventes en chaîne.

Les opérations triangulaires (vraies et fausses).

Le travail à façon.

Les ventes avec installation ou montage.

Les transferts et les introductions en vue de réaliser des travaux immobiliers.

4. Contrôle et sanctions

5. Les opérations taxables dans un autre Etat membre où le vendeur n'est pas établi

6. Devenir de l'état récapitulatif des clients dans le cadre des réformes en cours



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 situation, 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 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 référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires



Établir l'état récapitulatif TVA et la déclaration statistique EMEBI (ex DEB) - Classe virtuelle

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Cette formation vous permettra de maîtriser l'établissement d'un état récapitulatif TVA et de la déclaration statistique EMEBI (ex-DEB) en toute conformité avec les réglementations actuelles. En intégrant un lien précis entre ces documents et la déclaration de TVA (CA3), vous sécuriserez vos obligations fiscales et douanières tout en renforçant la rigueur et la fiabilité de votre gestion fiscale.

Objectifs :

Comprendre le contenu d'un état récapitulatif TVA et la déclaration statistique de TVA.

Établir une état récapitulatif TVA et la déclaration statistique de TVA complet et conforme aux réglementations en vigueur.

Sécuriser ses obligations douanières et fiscales en établissant un lien systématique entre l'état récapitulatif TVA et la déclaration statistique de TVA et la déclaration de TVA (CA3).

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Public confirmé des services comptable, financier, commercial, logistique de sociétés assujetties à la TVA en France et réalisant des échanges de biens au sein de l'Union européenne.

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

1. Historique et contexte général

570 €

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

E2 TVADEBCV 21-E24

 1 jour soit 7 heures

 Formation à distance

 Classe virtuelle



Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle Assistant(e) à l'international

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 02 oct 2025



2. Les obligations déclaratives et formelles

L'EMEBI.

L'état récapitulatif des clients.

La déclaration CA3.

Les registres fiscaux.

Les mentions sur les factures.

Les preuves de transport.

3. Les flux et leur traitement

Les flux bilatéraux : livraisons intracommunautaires, acquisitions intracommunautaires, transferts, affectations.

Les ventes en dépôt ou en consignation.

Les ventes à distance.

Les ventes et les achats de biens d'occasion.

Les ventes en chaîne.

Les opérations triangulaires (vraies et fausses).

Le travail à façon.

Les ventes avec installation ou montage.

Les transferts et les introductions en vue de réaliser des travaux immobiliers.

4. Contrôle et sanctions

5. Les opérations taxables dans un autre Etat membre où le vendeur n'est pas établi

6. Devenir de l'état récapitulatif des clients dans le cadre des réformes en cours



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.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis :

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situation, 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

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

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

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

