

Cycle commercial(e) export

Commerce International - Interculturel - 2025



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 prérequis des formations concernées par ce cycle.

Participants :

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

4 030 €

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



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



Classe virtuelle



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

Export Control

— 1 jour soit 7 heures

Export Control - Classe virtuelle

— 1 jour soit 7 heures

Sécurisez vos CGV et contrats de vente à l'international

— 1 jour soit 7 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

Sécurisez vos offres commerciales Export - Classe virtuelle

— 1 jour soit 7 heures

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



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



En résumé

Dans un contexte international de plus en plus exigeant, cette formation vous permettra de comprendre les enjeux du contrôle des exportations et d'identifier les risques associés. Découvrez les réglementations à maîtriser, les bonnes pratiques pour réduire les risques et conformer votre organisation, ainsi que les procédures administratives essentielles pour des opérations d'exportation sécurisées. Optimisez vos pratiques pour une conformité renforcée et une gestion des exportations en toute sérénité.

Objectifs :

Comprendre le contexte international et identifier les risques associés au contrôle des exportations.

Limitier ces risques à travers une meilleure connaissance des réglementations internationales.

Mettre en place les bonnes pratiques dans votre organisation pour tendre vers la conformité au contrôle des exportations.

S'appropriier les procédures et contacts administratifs pour faciliter et sécuriser les opérations.

Prérequis :

Aucun prérequis nécessaire pour suivre cette formation.

Participants :

Chef d'entreprise, personnel des services achat, logistique/ADV, supply chain, commerciaux, R&D, douane, juridique, finance, projet et marketing.

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

570 €

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

E3 EXPORTCONT 18-F24



1 jour soit 7 heures



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

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



1. Introduction

Tour d'horizon : qu'est-ce que le contrôle des exportations ?

Pourquoi le contrôle des exportations est-il nécessaire ?

Le contrôle des exportations, un maillon essentiel de la « Compliance » .

2. Les risques auxquels s'exposent les entreprises

Les sanctions en cas de non-conformité,

Adapter son activité : les quatre questions clés à se poser avant toute expédition,

Infractions et conséquences : quelques cas médiatisés.

3. Les réglementations françaises et européennes

La réglementation militaire : les matériels de guerre et assimilés (ML et A2),

La réglementation double usage : les biens à double usage (BDU),

La clause « attrape-tout » (dite « catch-all »),

Obtenir une licence d'exportation.

4. Les points de vigilance connexes au contrôle des exportations

Gérer les données contrôlées à l'exportation (« intangibles »),

« Due Diligence » et analyse des tiers,

Utiliser l'outil informatique à son avantage (ERP).

5. Les réglementations américaines

La réglementation militaire : International Traffic in Arms Regulations (ITAR),

La réglementation double usage : Export Administration Regulations (EAR),

L'extraterritorialité du droit américain.

6. Synthèse, recommandations et bonnes pratiques

Mon produit et son exportation sont-ils soumis au contrôle des exportations ?

Les procédures clés à intégrer à son Plan Interne de Conformité (PIC),

Impliquer tous les services concernés par le contrôle des exportations .



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



Export Control - Classe virtuelle

Commerce International - Interculturel - 2025



En résumé

Dans un contexte international de plus en plus exigeant, cette formation vous permettra de comprendre les enjeux du contrôle des exportations et d'identifier les risques associés. Découvrez les réglementations à maîtriser, les bonnes pratiques pour réduire les risques et conformer votre organisation, ainsi que les procédures administratives essentielles pour des opérations d'exportation sécurisées. Optimisez vos pratiques pour une conformité renforcée et une gestion des exportations en toute sérénité.

Objectifs :

Comprendre le contexte international et identifier les risques associés au contrôle des exportations.

Limiter ces risques à travers une meilleure connaissance des réglementations internationales.

Mettre en place les bonnes pratiques dans votre organisation pour tendre vers la conformité au contrôle des exportations

S'appropriier les procédures et contacts administratifs pour faciliter et sécuriser les opérations.

Prérequis :

Aucun prérequis nécessaire pour suivre cette formation.

Participants :

Chef d'entreprise, personnel des services achat, logistique / ADV, supply chain, commerciaux, R&D, douane, juridique, finance, projet et 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

570 €

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

E3 EXPORTCONTCV 20-G24

 1 jour soit 7 heures

 Formation à distance

 Classe virtuelle



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

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- mar 16 déc 2025



1. Introduction

Tour d'horizon : qu'est-ce que le contrôle des exportations ?

Pourquoi le contrôle des exportations est-il nécessaire ?

Le contrôle des exportations, un maillon essentiel de la « Compliance ».

2. Les risques auxquels s'exposent les entreprises

Les sanctions en cas de non-conformité,

Adapter son activité : les quatre questions clés à se poser avant toute expédition,

Infractions et conséquences : quelques cas médiatisés.

3. Les réglementations françaises et européennes

La réglementation militaire : les matériels de guerre et assimilés (ML et A2),

La réglementation double usage : les biens à double usage (BDU),

La clause « attrape-tout » (dite « catch-all »),

Obtenir une licence d'exportation.

4. Les points de vigilance connexes au contrôle des exportations

Gérer les données contrôlées à l'exportation (« intangibles »),

« Due Diligence » et analyse des tiers,

Utiliser l'outil informatique à son avantage (ERP).

5. Les réglementations américaines

La réglementation militaire : International Traffic in Arms Regulations (ITAR),

La réglementation double usage : Export Administration Regulations (EAR),

L'extraterritorialité du droit américain.

6. Synthèse, recommandations et bonnes pratiques

Mon produit et son exportation sont-ils soumis au contrôle des exportations ?

Les procédures clés à intégrer à son Plan Interne de Conformité (PIC),

Impliquer tous les services concernés par le contrôle des exportations .



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



Sécurisez vos CGV et contrats de vente à l'international

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

La formation sera axée sur les points fondamentaux des opérations de vente internationale, ainsi que sur les opérations accessoires ou proches de la vente (prestations, licences embarquées).

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 suivre 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. Contrat de vente ou de prestations ?

Contrat de vente ou de prestations ?

Impact de la qualification : régime juridique applicable (convention de Vienne, règlements européens).

Choix de la loi applicable et impacts sur le contrat.

2. La vente sans contrat : les conditions générales de vente

Définition des CGV et distinction avec autres concepts (CGA, CGL, CGS).

Les CGV, contrat d'adhésion : quelles implications ?

Le conflit CGV / CGA : comment le résoudre ?

570 €

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

E3 ASPJURINT 05-K24



1 jour soit 7 heures



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle commercial(e) export

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 16 oct 2025



3. Les clauses clés du contrat de vente internationale

Clauses de prix : révision / imprévision.

Livraison / réception.

Les clauses de pénalité.

Transfert des risques / transfert de propriété.

Garanties.

Force majeure.

Clauses limitatives de responsabilité et assurances.

Règlement des litiges.

4. Les principales clauses du contrat de prestations

Recette / validation des livrables.

Délais.

Propriété Intellectuelle.

Respect de la clientèle.

Sous-traitance.

5. La licence embarquée dans le produit : points de vigilance

Type de licence (perpétuelle, périodique).

Droits concédés au Client.

Maintenance corrective.

Evolutions du logiciel.

Audits / gestion des litiges.

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



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



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



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



Sécurisez vos offres commerciales Export - Classe virtuelle

Commerce International - Interculturel - 2025

En résumé

Apprenez à identifier et sécuriser les points à risque dans vos opérations internationales. En développant vos compétences d'interlocuteur avisé avec vos partenaires et prestataires, vous gagnerez en maîtrise pour optimiser la rentabilité de vos échanges tout en consolidant l'image de fiabilité de votre entreprise sur le marché export.

Objectifs :

- Sécuriser les points à risque et préserver votre marge.
- Donner une image professionnelle « export » de l'entreprise.
- Devenir un interlocuteur averti avec les partenaires et prestataires de l'opération.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Personne amenée à établir ou à superviser les offres commerciales à l'export: responsable d'offre, technico-commercial(e), ingénieur(e)s, responsables de zone export, commercial(e), assistant(e) export, ADV, assistant(e) commercial.
Toute personne partie prenante aux offres à l'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. Typologie du client ou prospect

- Know Your Customer (KYC).
- Découverte et approfondissement du besoin.
- Analyse des risques et des opportunités.
- Principales sources d'informations.

570 €

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

E3 VSEXPORTCV 21-D24



1 jour soit 7
heures



Formation à
distance



Classe
virtuelle



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle commercial(e) export

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



2. Produits

Know Your Product (KYP).

Emballage, marquage, description des marchandises, marque..

L'essentiel du triptyque douanier: espèce, origine, valeur.

Principales sources d'information.

Valoriser son offre produit et/ou service.

3. Pays

Know your Country of destination (KYC)

Mesures de restrictions commerciales.

Importance des différences culturelles.

Perception des « français » dans les affaires.

Accord de Libre Echange de l'UE ; accessibilité.

Principales sources d'informations.

4. Juridique - Contrats de Vente

Droit applicable, juridiction compétence.

Bonnes pratiques.

5. Choix de l'Incoterms® de l'ICC

Intérêt du vendeur : Lieu de "livraison", transfert des risques, répartition des frais.

Rôle et limites des Incoterms®.

Calcul du prix de vente selon l'Incoterms®.

6. Transport - douane

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

Sécuriser et valoriser vos choix.

7. Choix de la devise

Intérêt du vendeur.

Valoriser ses choix.

8. Choix des conditions de paiement

Intérêt du vendeur.

Sécuriser et valoriser vos choix.

9. Rédaction de l'offre commerciale

Rédaction de l'offre/les principales clauses contractuelles (CGV/CPA).

Soumission - Suivi - Relance (CRM).

Critères pour mesurer la performance des offres.



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

