

FORMATION PROFESSIONNELLE

Techniques du commerce international

20
19

- Inter-entreprises
- Sur-mesure
- Parcours individualisés



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

Dans un monde en constante évolution (mutations économiques, réglementaires, géopolitiques), il est impératif de s'informer et, plus encore, de se former pour conquérir de nouveaux marchés, propulser son entreprise en augmentant sa performance.

VOS OBJECTIFS

Vous avez décidé de vous lancer à l'export ? Vous exportez déjà et avez pour objectif d'accélérer votre croissance ? Vous souhaitez optimiser votre organisation ou sécuriser votre projet ? Notre offre de formation, diversifiée, toujours en phase avec l'actualité, accompagne votre stratégie internationale et renforce les compétences de vos collaborateurs en matière de techniques, formalités, procédures import/export et développement commercial.

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

Plus de 98 %
de stagiaires satisfaits

VISEZ L'EFFICACITÉ À L'INTERNATIONAL

**Formation sur-mesure,
inter-entreprises
ou parcours individualisé :
faites votre choix !**

LA FORMATION SUR-MESURE

Pour former un ou plusieurs de vos salariés sur la thématique de votre choix, selon vos propres enjeux, votre secteur d'activité, le profil de vos salariés. La formation peut se dérouler dans votre entreprise (Île-de-France, région ou étranger), dans l'un de nos centres de formation ou à distance.

LA FORMATION INTER-ENTREPRISES

Pour former vos collaborateurs en même temps que des professionnels d'entreprises de taille et de secteur différents. L'échange d'expériences est un plus substantiel de la formation. La session que vous choisissez dans notre catalogue se déroule dans l'un de nos centres de formation.

LE PARCOURS INDIVIDUALISÉ

En fonction de vos objectifs, nous composons avec vous un parcours parmi les formations du catalogue, que vous ayez le projet d'évoluer au sein de votre entreprise, de vous reconverter, d'accéder à un nouvel emploi ou, si vous êtes chef d'entreprise ou manager, de former vos collaborateurs.

Une large expertise

Fruit d'un savoir-faire consolidé au fil de plus de 30 années d'expérience auprès d'entreprises françaises et étrangères, notre catalogue s'articule autour de 4 thématiques :

- Les incontournables
- Logistique & douane
- Fiscalité & paiements
- Développement commercial export.

Une approche opérationnelle

- Des intervenants, experts du thème enseigné, exerçant ou ayant exercé une activité à l'international
- Des supports techniques pratiques
- Des mises en situations réelles permettant de mettre en pratique les sujets traités et favorisant les échanges
- Des participants d'entreprises de taille et de secteurs différents pour des échanges à forte valeur ajoutée
- Un nombre limité de participants
- Un programme de formation qui évolue au plus près de l'actualité
- Des modules de courte durée (1 à 7 jours)
- Des sessions tout au long de l'année pour un public de débutants ou de collaborateurs confirmés.

FORMATIONS CERTIFIÉES



NOS FORMATIONS

Focus sur les formations sur-mesure.....	P.4
Focus sur les parcours individualisés.....	P.6
Les incontournables.....	P.9
Logistique et douane.....	P.17
Fiscalité et paiements.....	P.26
Développement commercial export.....	P.32
S'informer, s'inscrire.....	P.38

FOCUS SUR LES FORMATIONS SUR-MESURE

Vous voulez former vos collaborateurs sur une même thématique et selon vos propres enjeux ? Optez pour le sur-mesure !

Avec un conseiller formation et une équipe pédagogique composée d'experts à l'international, nous mettons en place une solution unique spécialement conçue pour votre entreprise et vos équipes, représentant aussi un moment fédérateur fort.

- Nous choisissons ensemble la date de votre formation
- Nous définissons avec vous un programme au plus près de vos besoins, de vos objectifs, adapté à votre secteur d'activité, aux profils de vos salariés, pour développer leurs compétences et la performance de votre entreprise
- Nos formateurs-consultants, qui allient expertise métier et pédagogie, trouvent un juste équilibre entre théorie et pratique
- La formation peut se dérouler dans votre entreprise, qu'elle se situe en France ou à l'étranger, dans l'un de nos centres de formation sur Paris, Serris (77), Evry (91) ou à distance.

NOS SOLUTIONS D'ACCOMPAGNEMENT

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

Vous souhaitez, par exemple :

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

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

Quelques exemples de réalisations sur les thématiques de l'interculturel, de la douane, des transports, de la fiscalité du développement commercial...

- Mettre en place le statut d'Exportateur Agréé
- Comprendre les différences culturelles France-Inde pour réussir avec les Indiens
- Traiter les opérations de transport maritime
- Construire son business plan à l'international
- Maîtriser les fondamentaux du service client à l'international sur son activité
- Découvrir une nouvelle Chine et maximiser ses chances de réussite
- Optimiser sa participation à un salon à l'étranger
- Mieux accueillir la clientèle étrangère : Chine, Japon, Inde, Russie, Brésil, Moyen-Orient, ...
- Réussir ses opérations douanières des biens à double usage
- Gérer une filiale commerciale au Vietnam

Toutes les formations du catalogue peuvent être organisées dans l'entreprise.

« Nous avons tout particulièrement apprécié le niveau d'expertise de l'intervenant, la qualité des échanges, les cas pratiques. L'ensemble des sujets évoqués correspondaient parfaitement à nos attentes. »

La société ED TRANS a formé 4 de ses collaborateurs dans son entreprise afin d'apprendre à maîtriser les différentes étapes de la douane pour les envois hors UE, notamment pour conseiller au mieux leurs clients sur les obstacles réglementaires du transport routier international.

« Les offres sont incontestablement les meilleures. Les Incoterms, masse insaisissable de données abstraites, n'avaient plus aucun secret pour moi après une journée, pas plus que les bases du commerce international après 4 jours !

Je vais recruter des collaborateurs dans mon nouveau poste, je les ferai former par la CCI Paris Ile-de-France sans hésitation. »

Anne-Marie C.
DAF-DRH en mobilité

TÉMOIGNAGES D'ENTREPRISES

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

Virginie L.
Sales export Administration, IER

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

Stéphanie B.
Responsable Logistique, Accor SA

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

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

FOCUS SUR LES PARCOURS INDIVIDUALISÉS

Accédez au rang d'entreprise internationale !

- Vous avez décidé de développer votre activité en vous internationalisant ?
- Vous souhaitez professionnaliser la fonction export au sein de votre entreprise ?
- Vous êtes convaincu de l'importance d'impliquer et de faire adhérer tous vos collaborateurs à votre projet de développement international ?
- Vous avez pour ambition de faire évoluer vos collaborateurs au sein de votre entreprise et/ou de renforcer leurs compétences ?

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



EXEMPLES DE PARCOURS

Vous êtes une entreprise avec peu ou pas d'expérience à l'international ?

Formez vos collaborateurs aux enjeux et aux exigences du commerce international.

1	Démarrer à l'international : les incontournables	4 jours
2	Vendre à l'étranger : les fondamentaux du commerce international pour les commerciaux	1 jour
3	Savoir analyser et choisir ses Incoterms	1 jour
4	Gérer la chaîne des documents export et s'adapter à la dématérialisation	2 jours
5	Optimiser la gestion de ses commandes export	2 jours
6	Booster son impact commercial à l'international en optimisant sa communication	1 jour
7	Prospecter et contracter avec le distributeur étranger adéquat OU Créer et dynamiser son réseau de vente à l'international en B to B	1 jour
8	Prospecter à l'international avec les réseaux sociaux professionnels	1 jour

Vous êtes déjà présent à l'international et souhaitez monter en puissance ?

Développez les compétences de vos collaborateurs pour booster votre activité.

1	Maîtriser ses contrats internationaux pour un business sécurisé	1 jour
2	Booster son impact commercial à l'international en optimisant sa communication	1 jour
3	Prospecter à l'international avec les réseaux sociaux professionnels	1 jour
4	Gérer ses transports à l'international	2 jours
5	S'assurer du bon déroulement de ses opérations de dédouanement	2 jours
6	Gérer la chaîne des documents export et s'adapter à la dématérialisation	2 jours
7	Maîtriser les documents du crédit documentaire : du bon usage des RUU et PBIS	1 jour

Étudions votre projet ensemble : formation@cci-paris-idf.fr

LES INCONTOURNABLES	DURÉE	LIEUX	DATES	PRIX	PAGE
Démarrer à l'international : les incontournables	4 jours	Paris	26-27-28-29 mars	1 390 €	09
Maîtriser les techniques administratives et logistiques du commerce international	7 jours	Paris	1-8-15 octobre, 7-14-21-28 novembre	2 290 €	10
Optimiser la gestion de ses commandes export	2 jours	Paris Evry Serris Paris Evry	18-19 mars 16-18 avril 26-27 juin 26-27 septembre 26-28 novembre	945 €	11
Gérer la chaîne des documents export et s'adapter à la dématérialisation	2 jours	Serris Paris Paris	8-9 avril 17-18 juin 9-10 décembre	945 €	12
S'approprier les principes généraux de la douane NOUVEAU !	1 jour	Evry	12 février 17 septembre	545 €	13
Optimiser son utilisation de l'outil de Gestion Électronique des Formalités Internationales (GEFI) NOUVEAU !	1 jour	Evry	23 mai 2 octobre	545 €	14
Importer, les règles à respecter	2 jours	Paris	20-21 mai	945 €	15
Maîtriser ses contrats internationaux pour un business sécurisé	1 jour	Paris	2 avril 19 novembre	545 €	16
LOGISTIQUE ET DOUANE	DURÉE	LIEUX	DATES	PRIX	PAGE
Savoir analyser et choisir ses Incoterms	1 jour	Paris	12 mars 3 octobre	545 €	17
Optimiser ses performances logistiques avec les Incoterms	1 jour	Evry Paris Serris Evry Paris	21 février 16 avril 21 juin 25 septembre 5 décembre	545 €	18
Gérer ses transports à l'international	2 jours	Paris	4-5 avril 19-20 septembre	945 €	19
Sécuriser la gestion de ses opérations triangulaires extracommunautaires	2 jours	Evry Serris Paris Evry Paris	12-14 mars 10-11 avril 15-16 mai 8-10 octobre 12-13 décembre	945 €	20
Anticiper et gérer les contrôles et contentieux douaniers NOUVEAU !	1 jour	Serris Paris	21 mai 26 novembre	545 €	21
S'assurer du bon déroulement de ses opérations de dédouanement	2 jours	Serris Paris Paris	25-26 mars 11-12 avril 7-8 novembre	945 €	22
Déclarer en douane avec Delt@	1 jour	Paris	24 septembre	545 €	23
Définir l'origine de ses marchandises	1 jour	Paris	21 mars 10 octobre	545 €	24
Savoir rédiger la Déclaration d'Échanges de Biens intracommunautaire (DEB)	1 jour	Paris	4 juin	545 €	25
FISCALITÉ ET PAIEMENTS	DURÉE	LIEUX	DATES	PRIX	PAGE
Maîtriser le fonctionnement de la TVA dans les ventes de biens à l'international	1 jour	Evry Paris Serris Evry Paris	21 mars 20 juin 20 septembre 17 octobre 3 décembre	545 €	26
Maîtriser le fonctionnement de la TVA des prestations de services à l'international	1 jour	Paris	21 juin	545 €	27
Acquérir les bases du crédit documentaire (CREDOC)	2 jours	Paris Paris Serris	18-19 mars 10-11 octobre 25-26 novembre	945 €	28
Maîtriser les documents du crédit documentaire : du bon usage des RUU et PBIS	1 jour	Paris Paris Serris	25 juin 28 novembre 9 décembre	545 €	29
Assimiler les mécanismes des cautions et des garanties bancaires pour limiter les risques	1 jour	Evry Serris Evry	4 avril 9 mai 14 novembre	545 €	30
Appréhender les spécificités des cautions et des garanties sur PMO, Maghreb, Inde, Chine et Nigéria	1 jour	Serris	10 mai	545 €	31
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EXPORT	DURÉE	LIEUX	DATES	PRIX	PAGE
Vendre à l'étranger : les fondamentaux du commerce international pour les commerciaux	2 jours	Serris	13-14 juin	945 €	32
Prospecter et contracter avec le distributeur étranger adéquat	1 jour	Paris	16 avril 21 novembre	545 €	33
Créer et dynamiser son réseau de vente à l'international en B to B	1 jour	Paris	27 juin 10 décembre	545 €	34
Booster son impact commercial à l'international en optimisant sa communication NOUVEAU !	1 jour	Paris	14 mai 5 décembre	545 €	35
Prospecter à l'international avec les réseaux sociaux professionnels	1 jour	Evry Paris Serris Evry	16 mai 24 juin 17 octobre 10 décembre	545 €	36
Réussir son projet e-commerce à l'international	1 jour	Paris	4 avril 5 novembre	545 €	37

Démarrer à l'international : les incontournables

☆ FINALITÉ

Démarrer une activité à l'international

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

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

✔ PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

📅 SESSION

26 au 29 mars

🕒 DURÉE

4 jours, soit 28 heures

💶 TARIF NET

1 390 €

📍 LIEU

Paris

Programme

Environnement international et gestion administrative des transactions

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

Comprendre et bien utiliser les Incoterms 2010

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

*Cas pratiques (QCM) : Recherche du bon Incoterm - « Qui a raison ? »
Acheteur ou vendeur ? - Petite cotation*

Transports internationaux - Logistique

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

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

Maîtrise et garanties des paiements internationaux

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

Cas pratique : Analyse d'une notification de crédit documentaire - Quelle garantie de paiement adopter ?

Formalités et procédures douanières

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

Cas pratique : Reconstituez les valeurs en douane - Déterminez la liquidation douanière



LE + DU STAGE

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

OFFRE SPÉCIALE

Brochure Incoterms® 2010 - ICC 25€ TTC au lieu de 63,30€ TTC

Maîtriser les techniques administratives et logistiques du commerce international

FINALITÉ

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

OBJECTIFS

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

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

SESSION

1-8-15 octobre 7-14-21-28 novembre

DURÉE

7 jours, soit 49 heures

TARIF NET

2 290 €

LIEU

Paris

Programme

Environnement export et fonction « administration des ventes »

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

La chaîne documentaire

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

Sensibilisation aux règles Incoterms 2010

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

Gestion du transport international

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

Procédures douanières

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

Modes et moyens de paiement internationaux

- les différents modes de paiement
- le crédit documentaire

Jeu de questions-réponses

Synthèse, tests et cas pratiques



LE + DU STAGE

- Formation animée par trois spécialistes, experts respectivement en techniques administratives, en douane et en opérations de financement
- Une journée complète de synthèse avec tests et cas pratiques (le 7^e jour)

Optimiser la gestion de ses commandes export

☆ FINALITÉ

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

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

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

✔ PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

🕒 SESSIONS

- 18-19 mars (Paris)
- 16-18 avril (Evry)
- 26-27 juin (Serris)
- 26-27 septembre (Paris)
- 26-28 novembre (Evry)

🕒 DURÉE

2 jours, soit 14 heures

💶 TARIF NET

945 €

📍 LIEUX

Evry / Paris / Serris

Programme

Les documents d'accompagnement des marchandises

- commerciaux, douane, transport, assurances
- relation documents / pays d'exportation
- hiérarchiser et donner les instructions de rédaction
- dématérialisation des documents export : où en sommes-nous ?
- conséquences du CDU (Code des douanes de l'Union) sur la dématérialisation

Les formalités douanières

- le trio nature / valeur / origine
- les échanges extracommunautaires
- les échanges intracommunautaires et la DEB
- TVA et facturation

Les Incoterms® 2010

- définition, champ d'application, analyse par sigle et par famille
- préparation de la commande en fonction de l'Incoterm

Le transport international

- prestataires : transitaires, commissionnaires, compagnies maritimes et aériennes, agents de fret
- mode de transport : routier, ferroviaire, maritime, aérien, express
- organisation : transport combiné, multimodal, conteneurs, affrètement, ...
- conteneurs maritimes : la déclaration de la masse brute vérifiée (MBV)
- instructions au transitaire (bordereau)

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

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

Les moyens de paiement

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



Au moins 3 cas pratiques permettant aux stagiaires une immersion dans la fonction « gestionnaire de commande export »



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

FINALITÉ

Accélérer la livraison, le dédouanement et le paiement des marchandises

OBJECTIFS

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

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

SESSIONS

- 8-9 avril (Serris)
- 17-18 juin (Paris)
- 9-10 décembre (Paris)

DURÉE

2 jours, soit 14 heures

TARIF NET

945 €

LIEUX

Paris / Serris

Programme

Les documents commerciaux

- la facture proforma et la confirmation de commande
- la facture commerciale et la liste de colisage
- les bordereaux d'expédition et de livraison

Les principaux formulaires douaniers

- les déclarations d'exportation, d'importation et de transit (EX, IM, CO, EU, T), la DEB, la DES
- les autres formulaires CERFA (morceaux choisis) : demandes, licences et déclarations

Les documents relatifs à l'origine des marchandises

- les attestations « *bona fide* » sur papier à en-tête
- le Certificat d'Origine modèle communauté européenne
- les certificats (EUR1 - ATR - EUR-MED) et la déclaration d'origine sur facture (DOF)
- le certificat d'importation SPG FORM A

Les documents de transport

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

Autres documents

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

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

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



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

S'approprier les principes généraux de la douane

☆ FINALITÉ

Optimiser ses importations et ses exportations avec la douane

🎯 OBJECTIFS

- Maîtriser les principes généraux de la douane
- Comprendre les procédures des dédouanements spécifiques

👤 PUBLIC

Commerciaux, collaborateurs des services import-export ou logistique

✔ PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

📅 SESSIONS

- 12 février
- 17 septembre

🕒 DURÉE

1 jour, soit 7 heures

💶 TARIF NET

545 €

📍 LIEU

Evry

Programme

Préambule

- définitions, rôles et missions de la Douane
- les nouveautés apportées par le Code des douanes de l'Union
- rappel sur les Incoterms 2010

Les échanges intracommunautaires

- les livraisons et acquisitions intracommunautaires
- les règles de TVA au sein de l'Union européenne
- la Déclaration d'Échanges de Biens (DEB)
- les opérations triangulaires au sein de l'UE

Cas pratique : dépôt d'une Déclaration d'Échanges de Biens sur Pro.douane

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

- la nomenclature douanière
- la valeur en douane
- l'origine des produits
- les droits de douane et taxes
- la facturation et les règles de TVA à l'export

Cas pratique : dépôt d'une déclaration d'exportation sur Delt@

Les régimes économiques

- les exportations temporaires : admission temporaire et carnet ATA
- la transformation (régime du perfectionnement actif et passif)
- le statut d'Exportateur Agréé (EA)



LE + DU STAGE

- Cas pratiques concrets et mise en situation
- Remise du guide de « L'export en 10 étapes »

Optimiser son utilisation de l'outil de Gestion Électronique des Formalités Internationales (GEFI)



FINALITÉ

Savoir rédiger correctement le Certificat d'Origine et le carnet ATA sur GEFI

OBJECTIFS

- Rentabiliser l'utilisation de GEFI (en temps et en coût)
- Connaître les subtilités de rédaction et ainsi faciliter le passage en douane de la marchandise

PUBLIC

Commerciaux, collaborateurs des services import-export ou logistique, utilisateurs ou futurs utilisateurs de la plateforme GEFI

PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

SESSIONS

- 23 mai
- 2 octobre

DURÉE

1 jour, soit 7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

Evry

Programme

L'exportation définitive avec le Certificat d'Origine

- définitions et règles d'origine non préférentielle
- utilisation du module WebCor
- rédaction et délivrance du Certificat d'Origine
- pièges à éviter

Le carnet ATA

- définition et conditions d'utilisation du carnet ATA
- rédaction du carnet ATA
- pièges à éviter

Les factures, les légalisations et les documents associés

- utilisation du module WebDOC
- dépôt des documents sur la plateforme GEFI
- pièges à éviter



LE
DU STAGE

Cas pratiques : dépôts d'une demande de Certificat d'Origine, de carnet ATA et légalisation d'une facture export sur la plateforme GEFI

Importer, les règles à respecter

☆ FINALITÉ

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

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

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

✔️ PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

📅 SESSION

20-21 mai

🕒 DURÉE

2 jours, soit 14 heures

💶 TARIF NET

945 €

📍 LIEU

Paris

Programme

La notoriété du fournisseur

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

Conformité des produits aux normes techniques

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

Négocier l'Incoterm dans une approche achat

- Incoterms acheteurs
- Liner Terms
- l'acheminement

Choix du transport et de l'assurance

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

Maîtriser les opérations douanières extra et intracommunautaires

- l'amont
- l'aval

Payer les fournisseurs

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

Élaborer les clauses contractuelles

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

Calcul des coûts d'acquisition prévisionnels

La commande à l'import et son suivi



LE + DU STAGE

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

Maîtriser ses contrats internationaux pour un business sécurisé



L'Europe à la portée de votre entreprise

🏆 FINALITÉ

Sécuriser ses contrats internationaux

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

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

✅ PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

📅 SESSIONS

- 2 avril
- 19 novembre

🕒 DURÉE

1 jour, soit 7 heures

💶 TARIF NET

545 €

📍 LIEU

Paris

Programme

La notion de contrat et ses enjeux à l'international

La maîtrise d'un contrat et des clauses sensibles

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

Les spécificités de certains contrats internationaux

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

La compréhension des contrats étrangers et les formulations à maîtriser

- le contrat selon le système du common law
- les pratiques contractuelles étrangères (Asie, Amériques, Afrique, Proche et Moyen-Orient)

Cas pratiques et études de cas



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

Savoir analyser et choisir ses Incoterms*

🏆 FINALITÉ

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

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

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

✅ PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

📅 SESSIONS

- 12 mars
- 3 octobre

🕒 DURÉE

1 jour, soit 7 heures

💶 TARIF NET

545 €

📍 LIEU

Paris

Programme

Présentation et champs d'application

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

Analyse des Incoterms

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

Choisir l'Incoterm

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



LE + DU STAGE

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

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

Optimiser ses performances logistiques avec les Incoterms*

☆ FINALITÉ

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

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

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

✔ PRÉREQUIS

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

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

📅 SESSIONS

- 21 février (Evry)
- 16 avril (Paris)
- 21 juin (Serris)
- 25 septembre (Evry)
- 5 décembre (Paris)

🕒 DURÉE

1 jour, soit 7 heures

💶 TARIF NET

545 €

📍 LIEUX

Evry / Paris / Serris

Programme

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

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

Anticiper les obligations réciproques vendeur/acheteur

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

Chiffrer et facturer ce qu'il se doit

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

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

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



LE
+
DU STAGE

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



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

Gérer ses transports à l'international

FINALITÉ

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

OBJECTIFS

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

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

SESSIONS

- 4-5 avril
- 19-20 septembre

DURÉE

2 jours, soit 14 heures

TARIF NET

945 €

LIEU

Paris

Programme

Les différentes formes d'organisation du transport

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

Modes et modalités de transport

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

Les transporteurs et les critères de choix

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

La taxation du fret international

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

L'assurance transport

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

Les documents de transport

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

L'interface transport et Incoterms



LE + DU STAGE

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

Sécuriser la gestion de ses opérations triangulaires extracommunautaires

🎯 FINALITÉ

Développer l'expertise des collaborateurs en charge de la mise en place et du suivi d'opérations triangulaires à l'international

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

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

✅ PRÉREQUIS

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

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

🕒 SESSIONS

- 12-14 mars (Evry)
- 10-11 avril (Serris)
- 15-16 mai (Paris)
- 8-10 octobre (Evry)
- 12-13 décembre (Paris)

🕒 DURÉE

2 jours, soit 14 heures

💶 TARIF NET

945 €

📍 LIEUX

Evry / Paris / Serris

Programme

Introduction

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

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

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

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

- comment renseigner la Déclaration d'Échanges de Biens (DEB) et quelles mentions porter sur sa facture ?

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

Conclusions, mode opératoire et sources d'information



LE
+
DU STAGE

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

Anticiper et gérer les contrôles et contentieux douaniers

FINALITÉ

Sensibiliser au risque douanier, acquérir les bons réflexes en cas de contrôle douanier et gérer les recours.

OBJECTIFS

- Connaître les procédures de contrôle, les infractions douanières, les pouvoirs et les droits douaniers
- Pouvoir se défendre et utiliser les voies de recours
- Prévenir et réduire les risques douaniers avec la bonne utilisation des techniques du commerce international et le CDU

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

SESSIONS

- 21 mai (Serris)
- 26 novembre (Paris)

DURÉE

1 jour, soit 7 heures

TARIF NET

545 €

LIEUX

Paris / Serris

Programme

Les missions de la douane

- les missions de contrôle
- protection du consommateur
- lutte contre la fraude

Les acteurs du dédouanement, leurs rôles et responsabilités

- le commissionnaire en douane
- le déclarant en entreprise

Les bases juridiques

- Code des douanes de l'Union & Code des douanes national

Les contrôles

- types de contrôle : lors du transport / lors du dédouanement / a posteriori
- déroulement du contrôle : la procédure et les actes / le droit d'être entendu
- objet des contrôles : notions essentielles pour le traitement douanier (espèce, origine, valeur) / sûreté et sécurité

Infractions douanières et sanctions

- les infractions douanières
- la détermination des amendes et des pénalités
- la prescription des infractions

Moyens de défense et recours

- la constitution du dossier
- les observations
- avis de mise en recouvrement : contestation et sursis de paiement

L'issue du contrôle

- transaction & contentieux

Prévention et réduction des risques

- informations sensibles pour la douane
- contrat commercial et Incoterms
- maîtrise et validation des notions essentielles pour le traitement douanier
- dédouanement à domicile et OEA (DCN et DCC)



LE + DU STAGE

- Intervention construite sur de très nombreux exemples
- Approche interactive et dynamique permettant d'aborder les problématiques des participants



S'assurer du bon déroulement de ses opérations de dédouanement

🌟 FINALITÉ

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

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

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

✅ PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

📅 SESSIONS

- 25 et 26 mars (Serris)
- 11 et 12 avril (Paris)
- 7 et 8 novembre (Paris)

🕒 DURÉE

2 jours, soit 14 heures

💶 TARIF NET

945 €

📍 LIEUX

Paris / Serris

Programme

La douane ou les douanes ?

- missions et organisation
- sources de la réglementation douanière

Répondre à vos obligations douanières et affecter un régime douanier

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

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

- une importance accrue dans le Code des douanes de l'Union européenne
- entrepôt de stockage
- régime des retours à l'importation, à l'exportation
- combinaisons de régimes

Modalités de dédouanement

- procédure de droit commun
- dédouanement centralisé national
- procédures Delt@ G et T, ICS, ECS
- le statut OEA

Présentation des opérations d'import/export

- flux et circuit documentaire douanier

Importations

- contrôle du commerce extérieur
- droits de douane et TVA
- liquidation douanière et garantie
- mise en libre pratique et mise à la consommation
- utilisation des régimes douaniers et rôle des douanes

Exportations

- contrôle du commerce extérieur
- contrôle de la sortie du territoire fiscal de l'Union européenne
- modalités export



LE + DU STAGE

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

Déclarer en douane avec Delt@

FINALITÉ

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

OBJECTIFS

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

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance des principes douaniers

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

SESSION

24 septembre

DURÉE

1 jour, soit 7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

Paris

Programme

Préalable à l'utilisation des téléservices

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

RITA - Référentiel Intégré Tarifaire Automatisé

- nomenclatures
- réglementation
- estimation

DELTA@ - Dédouanement en Ligne par Traitement Automatisé

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



LE + DU STAGE

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



Définir l'origine de ses marchandises

🌟 FINALITÉ

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

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

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

✅ PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

📅 SESSIONS

- 21 mars
- 10 octobre

🕒 DURÉE

1 jour, soit 7 heures

💶 TARIF NET

545 €

📍 LIEU

Paris

Programme

Les règles d'origine, paramètres

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

L'origine non préférentielle

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

L'origine préférentielle

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

La certification d'exportation agréée

- l'Exportateur Agréé
- les avantages
- les conditions d'obtention
- la déclaration du fournisseur
- le certificat INF4



LE + DU STAGE

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

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

FINALITÉ

Préparer et établir sereinement la DEB mensuellement, avec efficacité

OBJECTIFS

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

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

SESSION

4 juin

DURÉE

1 jour, soit 7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

Paris

Programme

La DEB

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

La déclaration détaillée

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

Dispositions particulières

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

Une DEB automatisée et sécurisée

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

Les relations avec la douane

- partenariat
- délais et sanctions
- anticipation et communication

Cas pratiques



LE + DU STAGE

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

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

☆ FINALITÉ

Optimiser les coûts lors de transactions communautaires et internationales

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

Collaborateurs de services fiscaux, juridiques, comptables et export

✔️ PRÉREQUIS

Connaissance des bases de la TVA

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

🕒 SESSIONS

- 21 mars (Evry)
- 20 juin (Paris)
- 20 septembre (Serris)
- 17 octobre (Evry)
- 3 décembre (Paris)

🕒 DURÉE

1 jour, soit 7 heures

💰 TARIF NET

545 €

📍 LIEUX

Evry / Paris / Serris

Programme

Échanges intracommunautaires de biens

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

Échanges de biens avec les pays tiers

- importation
- exportation

Les règles en matière de facturation et les obligations déclaratives

- mentions obligatoires sur les factures
- déclaration CA3
- Déclaration d'Échanges de Biens (DEB)
- contrôles et sanctions

Les procédures de remboursement de la TVA

- remboursement sous 8^e directive
- remboursement sous 13^e directive

Principes fondamentaux de la réforme TVA 2022

- principe de redevabilité de la TVA par le fournisseur
- nouvelles conditions pour l'exonération (preuves de transport)
- importance d'un numéro de TVA intracommunautaire
- statut d'assujetti certifié et mesures de simplification

Vos études de cas



LE + DU STAGE

- Formation basée sur des cas pratiques, des jeux de questions-réponses et des mini-quiz
- Étude de cas apportés par les stagiaires

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

FINALITÉ

Optimiser les coûts lors de transactions communautaires et internationales

OBJECTIFS

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

PUBLIC

Collaborateurs de services fiscaux, juridiques, comptables et export

PRÉREQUIS

Connaissance des bases de la TVA

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

SESSION

21 juin

DURÉE

1 jour, soit 7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

Paris

Programme

Définitions

- territoires
- établissement stable
- assujetti/non assujetti

La territorialité de la TVA

- principe général
- exceptions
- transport intracommunautaire de biens et les prestations accessoires
- prestation des intermédiaires
- services liés aux importations et exportations
- travail à façon
- prestations avec les DOM
- prestations avec les pays tiers

Le redevable et l'exigibilité de la TVA

- cas d'autoliquidation
- exigibilité de la TVA
- contrôles et sanctions
- cas pratiques

Les règles en matière de facturation et les obligations déclaratives

- mentions obligatoires sur les factures
- déclaration CA3
- déclaration européenne des services
- contrôles et sanctions

Les procédures de remboursement de la TVA

- remboursement sous 8^e directive
- remboursement sous 13^e directive

Vos études de cas



LE + DU STAGE

- Formation basée sur des cas pratiques, des jeux de questions-réponses et des mini-quiz
- Étude de cas apportés par les stagiaires

Acquérir les bases du crédit documentaire (CREDOC)

☆ FINALITÉ

Sécuriser ses paiements à l'exportation

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

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

✔ PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

🕒 SESSIONS

- 18-19 mars (Paris)
- 10-11 octobre (Paris)
- 25-26 novembre (Serris)

🕒 DURÉE

2 jours, soit 14 heures

💰 TARIF NET

945 €

📍 LIEUX

Paris / Serris

Programme

Rappel des fondamentaux

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

Mécanismes et circuits

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

Bien négocier un paiement par crédit documentaire

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

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

- analyse des articles que l'entreprise doit maîtriser

Conseils pratiques

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



LE + DU STAGE

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

POUR COMPLÉTER CETTE FORMATION

Il est recommandé de suivre le stage « Maîtriser les documents du crédit documentaire »

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

FINALITÉ

Se donner les moyens de discuter avec son banquier

OBJECTIFS

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

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

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

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

SESSIONS

- 25 juin (Paris)
- 28 novembre (Paris)
- 9 décembre (Serris)

DURÉE

1 jour, soit 7 heures

TARIF NET

545 €

LIEUX

Paris / Serris

Programme

Pourquoi tant d'irrégularités ?

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

Une solution concrète

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

Étude de la publication PBIS de la Chambre de Commerce Internationale

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

Les PBIS 745

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



LE + DU STAGE

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



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

☆ FINALITÉ

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

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

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

✓ PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

📅 SESSIONS

- 4 avril (Evry)
- 9 mai (Serris)
- 14 novembre (Evry)

🕒 DURÉE

1 jour, soit 7heures

💰 TARIF NET

545 €

📍 LIEUX

Evry / Serris

* Proche et Moyen-Orient

Programme

Introduction sur les cautions et garanties

Généralités sur les cautions et garanties

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

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

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

La négociation des cautions et des garanties

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



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

POUR COMPLÉTER CETTE FORMATION

Il est recommandé de suivre le stage « Appréhender les spécificités des cautions et des garanties sur PMO, Maghreb, Inde, Chine, Nigéria »*

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

FINALITÉ

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

OBJECTIFS

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

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Avoir assimilé les mécanismes des cautions et des garanties bancaires

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

SESSION

10 mai

DURÉE

1 jour, soit 7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

Serris

* Proche et Moyen-Orient

Programme

La variété des textes : approche pays

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

Le cadre juridique des garanties selon les zones géographiques

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

Les garanties de paiement

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

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

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

LE + DU STAGE

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

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

☆ FINALITÉ

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

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

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

✅ PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

🕒 SESSION

13-14 juin

🕒 DURÉE

2 jours, soit 14 heures

💶 TARIF NET

945 €

📍 LIEU

Serris

Programme

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

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

La construction du prix de vente export : coûts et marges

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

La sécurisation du vendeur et de l'acheteur

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

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

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



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

Prospecter et contracter avec le distributeur étranger adéquat

FINALITÉ

Développer ses ventes à l'international

OBJECTIFS

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

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

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

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

SESSIONS

- 16 avril
- 21 novembre

DURÉE

1 jour, soit 7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

Paris

Programme

La rencontre interculturelle

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

Cas pratique : Great Wall Collapse

Prospection commerciale : optimiser sa présence sur le terrain

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

Étudier les partenariats possibles

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

Cas pratique : SOFANEL, une samba brésilienne - Premiers pas

Contracter

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

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

Premiers mois, premiers pas ensemble

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



LE + DU STAGE

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

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

☆ FINALITÉ

Accroître ses ventes à l'international

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

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

✓ PRÉREQUIS

Travailler dans le B to B

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

📅 SESSIONS

- 27 juin
- 10 décembre

🕒 DURÉE

1 jour, soit 7 heures

💶 TARIF NET

545 €

📍 LIEU

Paris

Programme

Introduction : enjeux et rappel des fondamentaux

- les 6P : Produits, Prix, Place, Promotion (et communication), Personne, Performance
- le vocabulaire marketing/ventes à l'international
- le plan commercial export, matrice de décision et l'organisation
- les bonnes pratiques pour bien se préparer en France

Quizz : les usages commerciaux en fonction des pays

La vente directe en B to B

- identifier les comptes clés « Key account » et leur management
- les prescripteurs et influenceurs : les détecter et exploiter leur sphère d'influence
- savoir mobiliser les acteurs économiques locaux

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

La vente indirecte, via des réseaux de distribution

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

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

Travail sur les problématiques des participants.

Les activités marketing à l'international

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

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

Résumé et conclusion

- les étapes clés & les incontournables
- ma « to do list » et les actions à mettre en place dès demain



LE + DU STAGE

- Glossaire marketing-vente envoyé en amont de la formation
- Conseils et retours d'expériences pratiques du formateur
- Étude des axes d'amélioration des participants et recherche de solutions en groupe

Booster son impact commercial à l'international en optimisant sa communication

FINALITÉ

Développer ses ventes à l'international

OBJECTIFS

- Rédiger sa proposition de valeur entreprise et savoir la présenter
- Mettre en pratique son pitch de présentation
- Établir son plan de communication pour un environnement international

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

SESSIONS

- 14 mai
- 5 décembre

DURÉE

1 jour, soit 7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

Paris

Programme

Les enjeux de sa présentation et de sa posture à l'international

- rappel des techniques et des principes de base
- la présentation d'entreprise et sa proposition de valeur (écrit et verbal)
- le pitch (oral)
- les usages et les moyens à mettre en œuvre, y compris les actions digitales
- l'éditorial board

Retours d'expérience : exemples de deux pitch réussis

La proposition de valeur de son entreprise et de son offre

- préparer son intervention à partir d'un support écrit (10/15 minutes)
- mettre en avant ses points forts
- rédaction de sa proposition de valeur (travail en sous-groupe)

Présentation des travaux et mise en pratique, débriefing des exercices

Regard sur une présentation d'entreprise impactante

Le pitch à l'international

- savoir se présenter et mettre en avant son offre oralement en 3 minutes et en 1 minute
- les trucs et astuces
- le contenu du pitch : parler bénéfices clients, comment être percutant, ...
- travail sur son propre pitch, trouver ses mots-clés

Présentation de son pitch et mise en pratique

Débriefing des exercices

Organisation de sa communication internationale

- définir son plan de communication, les canaux et les médias appropriés
- travail sur le contenu et l'expérience client
- les 10 clés pour une réussite assurée !
- son propre plan d'action



LE + DU STAGE

- Conseils et retours d'expériences pratiques du formateur
- Travail en groupe
- Vous repartez avec vos présentations et vos pitch réalisés et testés !



Prospecter à l'international avec les réseaux sociaux professionnels

☆ FINALITÉ

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

🎯 OBJECTIFS

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

👤 PUBLIC

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

✔️ PRÉREQUIS

Disposer d'un niveau d'anglais « business »

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

📅 SESSIONS

- 16 mai (Evry)
- 24 juin (Paris)
- 17 octobre (Serris)
- 10 décembre (Evry)

Webinaire quelques jours avant chaque session

🕒 DURÉE

1 jour, soit 7 heures

💰 TARIF NET

545 €

📍 LIEUX

Evry / Paris / Serris

Programme

Optimiser son profil social professionnel pour l'international

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

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

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

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

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

Cas pratiques

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

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

Cas pratiques

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

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



- Webinaire d'une heure, quelques jours avant la formation, pour préparer et optimiser votre journée
- Cas pratiques en ligne

Réussir son projet e-commerce à l'international

FINALITÉ

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

OBJECTIFS

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

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

Suivi et évaluation

Une fiche d'évaluation permettant de mesurer l'atteinte des objectifs ainsi que la qualité de la formation et des intervenants est remise au stagiaire

Informations pratiques

SESSIONS

- 4 avril
- 5 novembre

DURÉE

1 jour, soit 7 heures

TARIF NET

545 €

LIEU

Paris

Programme

La stratégie de vente digitale à l'export

- les nouveaux enjeux de l'e-commerce
- l'ambition, la stratégie pays et le plan d'action
- calcul des coûts, des marges et des prix de ventes
- la communication on-line
- les bénéficiaires clients
- quels services cela nécessite ?
- les usages et les moyens à mettre en œuvre

Son site e-commerce

- localiser son site web ou e-commerce
- la présentation en ligne de l'entreprise, de l'offre et des produits
- les pages attractives pour favoriser l'achat en ligne
- les promotions, news, actualités, blog et avis clients, FAQ
- le référencement naturel et/ou payant
- les meilleures pratiques en fonction des pays
- l'assistance en ligne, la localisation des services supports

Augmenter sa notoriété et la fidélité de ses clients

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

Cas pratique : optimiser des pages corporate sur les réseaux sociaux

Le cadre réglementaire et fiscal

- vers des pays de l'Union européenne et des pays hors UE
- le cas particulier des DOM et TOM

La gestion des expéditions et obligations douanières

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

Le cadre juridique

- mentions légales – CGV - Protection du consommateur

Le paiement international en e-commerce

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



LE + DU STAGE

- Formation animée par un expert en business development & marketing et un expert juridique
- Conseils et retours d'expériences pratiques des deux intervenants

S'INFORMER, S'INSCRIRE

1. directement en ligne sur notre site : formation-international.cci-paris-idf.fr
2. en nous adressant votre bon de commande par mail à formation@cci-paris-idf.fr
3. par courrier en envoyant votre bon de commande à l'adresse du lieu de formation

3 LIEUX DE FORMATION



6-8 avenue de la Porte
de Champerret
75838 Paris Cedex 17
Tél. 0820 012 112
(0,12 €/minute + prix appel)



2 cours Monseigneur Romero
CS 50135
91004 Évry Cedex
Tél. 01 60 79 90 74



1 avenue Johannes
Gutenberg – Serris
CS 70045
77776 Marne-la-Vallée
Cedex 4
Tél. 01 74 60 51 66

REJOIGNEZ NOS SERVICES
À L'INTERNATIONAL
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX
 |  | 

*Attention ! Les formations sont susceptibles d'avoir lieu sur d'autres sites de la CCI Paris Ile-de-France



INTERNATIONAL

Vous emportez temporairement du matériel ou des échantillons à l'étranger ?

Facilitez vos passages en douane avec **le carnet ATA**

➤ EXPORTEZ EN TOUTE TRANQUILLITÉ

- Votre matériel professionnel : équipements audio-photo-vidéo, matériel de compétition sportive, décors de théâtre, instruments de musique, matériel de spectacle, aéronautique, véhicules...
- Votre outillage ou vos appareils techniques pour installer ou maintenir un équipement
- Des échantillons ou des prototypes afin de prospecter une nouvelle clientèle
- Vos produits dans le cadre d'une foire ou d'une exposition
- Vos véhicules routiers privés ou commerciaux, quad, aéronef...

➤ FRANCHISSEZ LES FRONTIÈRES EN TOUTE FACILITÉ

- Sortie de France et entrée dans les pays
- Sortie des pays et retour en France

➤ LA SOLUTION DE VOTRE CCI

- Le carnet ATA est rapide à obtenir, simple à utiliser et économique
- Il est utilisable dans plus de 75 pays

**COMMANDEZ VOTRE CARNET ATA SUR
formalites-export.com**



Département des Facilités
du Commerce Extérieur

9 Rue Coquillière
75001 Paris
webata@cci-paris-idf.fr

0 820 012 112
Service 0,12 € / min
+ prix appel



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

BON DE COMMANDE FORMATIONS 2019

Techniques du commerce international

VOTRE CONSEILLER :

Remplir un bon de commande par participant

SITUATION ACTUELLE

Salarié Professionnel indépendant Chef d'entreprise Demandeur d'emploi Autre

SOCIETE – RAISON SOCIALE

Adresse
Code postal Ville
Activité de l'entreprise Nombre de salariés
N° SIRET Code NAF

RESPONSABLE FORMATION / RESPONSABLE EXPORT / SIGNATAIRE DE LA CONVENTION DE FORMATION

(rayer la mention inutile)

Mme/M Nom, Prénom Fonction
Tél Courriel

PARTICIPANT

Mme/M Nom, Prénom Fonction
Tél Courriel

FORMATION(S) CHOISIE(S)

1.
Date(s) Lieu
2.
Date(s) Lieu
3.
Date(s) Lieu

Merci d'adresser le bon de commande par mail à formation@cci-paris-idf.fr ou par courrier selon le lieu de formation :

Pour les formations sur Paris à :

CCI Paris Ile-de-France
DGA SEDI - Service Commercial
6-8 avenue de la Porte de Champerret
75838 Paris Cedex 17

Pour les formations en Essonne à :

CCI Essonne
Service Développement et Stratégie
2 cours Monseigneur Romero
CS 50135 - 91004 Évry Cedex

Pour les formations en Seine-et-Marne à :

CCI Seine-et-Marne
Service International
1 avenue Johannes Gutenberg - Serris
CS 70045 - 77776 Marne-la-Vallée Cedex 4

FACTURATION - FINANCEMENT

Règlement par l'entreprise à réception de la facture
 Règlement par un organisme gestionnaire des fonds de formation à réception de la facture
Nom de l'organisme.....
N° SIRET
Adresse
Code postal Ville
Personne à contacter
Tél Courriel

Le paiement peut s'effectuer soit en ligne sur notre site, soit par virement bancaire, soit par chèque.

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

La Chambre de commerce et d'industrie de région Paris Ile-de-France déclare gérer ses engagements contractuels au sein d'une base de données. A ce titre sont collectées les données personnelles figurant dans les conventions. Les destinataires de ces données sont les co-contractants, la direction générale de la CCIR, les directions en charge de la mise en œuvre de la convention ainsi que la direction des affaires juridiques et la direction générale adjointe des finances. La durée de conservation des données correspond à la durée de la convention toute reconduction comprise. Les données sont archivées selon les principes des archives publiques.

La personne dont les données ont été collectées bénéficie d'un droit d'accès, mais également d'un droit de rectification ou de suppression qu'elle exerce auprès de formation@cci-paris-idf.fr ou, en cas de difficulté, auprès du délégué à la protection des données à l'adresse cpdp@cci-paris-idf.fr. En dernier recours, elle peut saisir la CNIL 7 place de Fontenoy 75007 Paris.

À Le
Signature Cachet de l'entreprise

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE FORMATION PROFESSIONNELLE

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

1. OBJET ET CHAMP CONTRACTUEL

1.1. Les présentes conditions générales de vente (CGV) ont pour objet de fixer les conditions dans lesquelles les CCI, Paris Ile- de-France, Essonne et Val-de-Marne s'engagent (ci-après désignées par les CCI ou les 3 CCI) à vendre une prestation de formation dans le cadre de la formation professionnelle.

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

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

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

1.5. Les 3 CCI peuvent modifier à tout moment les présentes CGV. Les CGV applicables sont celles qui ont été remises au client et acceptées par ce dernier.

2. DÉFINITIONS

- Formation inter-entreprises : formation dont le contenu est décrit dans le présent catalogue réalisée dans nos locaux ou ceux de nos partenaires ;
- Formations diplômantes (reconversion professionnelle pour adultes) : parcours de formation diplômante associant ou non des stages ;
- Formation intra-entreprise : formation réalisée sur mesure pour le compte d'un client sur le site du client ou dans d'autres locaux ;
- Client : personne morale ou physique qui achète la prestation ;
- Stagiaire : personne physique qui bénéficie de la formation.

3. PRISE EN COMPTE DES INSCRIPTIONS

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

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

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

4. RESPONSABILITÉ

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

4.2. La CCI concernée ne peut être tenue responsable d'aucun dommage ou perte d'objets et effets personnels apportés par les stagiaires.

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

5. PRIX - MODALITÉS DE FACTURATION ET DE PAIEMENT

5.1. Les prix sont indiqués sur le bon de commande et/ou la convention et/ou le contrat de formation. Les prix sont nets de taxes, les CCI n'étant pas assujetties à la TVA par application de l'article 261, 4[°], du code général des impôts.

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

6. PRISE EN CHARGE PAR UN ORGANISME TIERS

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

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

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

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

6.3. Dans le cas où l'organisme tiers n'accepte pas de payer

la charge qui aurait été la sienne suite à des absences, un abandon ou pour quelque raison que ce soit, le client est redevable de l'intégralité du prix de la formation, qui lui est donc facturé.

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

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

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

7.3. En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 5 jours calendaires, les 3 CCI se réservent la faculté de suspendre toute formation en cours et/ou à venir et de mettre fin au contrat de plein droit.

8. CONVOCATION ET ATTESTATION DE PRÉSENCE

8.1. Une convocation indiquant le lieu exact et les horaires de la formation est adressée au client. Les 3 CCI ne peuvent être tenues responsables de la non réception de celle-ci par les destinataires, notamment en cas d'absence du stagiaire à la formation.

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

9. REFUS DE COMMANDE

Dans le cas où un client passerait une commande, sans avoir procédé au paiement des commandes précédentes, les 3 CCI seront en droit de refuser d'honorer la commande et de délivrer la prestation de formation concernée, sans que le client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

10. ANNULATION – REPORT – CESSATION ANTICIPÉE – ABSENCES

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

10.1. Par le client personne morale

- Lorsque la demande d'annulation est reçue par la CCI concernée entre 30 et 15 jours calendaires avant le début de la formation, celle-ci retient l'acompte à titre d'indemnisation.
- Dans le cas où la demande est reçue entre 15 et 1 jours calendaires avant le début de la formation, la CCI concernée retient l'acompte et facture 50 % du prix total de la formation à titre d'indemnisation, déduction faite le cas échéant des sommes déjà facturées et/ou payées.
- En cas d'annulation à la date du début de la formation ou de non présentation du stagiaire, la CCI concernée retient l'acompte et facture 100 % du prix total de la formation à titre d'indemnisation, déduction faite le cas échéant des sommes déjà facturées et/ou payées.

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

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

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

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

10.3. Par la CCI concernée

- Les 3 CCI se réservent le droit d'annuler ou de reporter une session de formation si le nombre minimal de participants n'est pas atteint.

- En cas d'annulation par l'une des 3 CCI, les sommes versées sont remboursées au client.

- En cas de report, la CCI concernée propose de nouvelles dates : si le client les accepte, les sommes déjà versées sont

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

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

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

11. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Les 3 CCI sont seules titulaires des droits de propriété intellectuelle sur l'ensemble des formations qu'elle propose à ses clients. Tous les contenus et supports pédagogiques, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, ...), utilisés dans le cadre des formations, appartiennent à titre exclusif aux CCI. Toute utilisation, représentation, reproduction intégrale ou partielle, traduction, transformation et, plus généralement, toute exploitation non expressément autorisée par les CCI est illicite et pourra donner lieu à des poursuites civiles et/ou pénales sur le fondement du code de la propriété intellectuelle.

12. CONFIDENTIALITÉ

Les 3 CCI, le client et le stagiaire s'engagent réciproquement à garder confidentiels les informations et les documents, quelles que soient leur forme et leur nature (économique, technique, commerciale, ...), auxquels ils pourraient avoir eu accès dans le cadre de l'exécution de la prestation de formation ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat.

13. INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

La Chambre de commerce et d'industrie de région Paris Ile-de-France déclare gérer ses engagements contractuels au sein d'une base de données. A ce titre sont collectées les données personnelles figurant dans les conventions. Les destinataires de ces données sont les co-contractants, la direction générale de la CCIR, les directions en charge de la mise en œuvre de la convention ainsi que la direction des affaires juridiques et la direction générale adjointe des finances. La durée de conservation des données correspond à la durée de la convention toute reconduction comprise. Les données sont archivées selon les principes des archives publiques.

La personne dont les données ont été collectées bénéficie d'un droit d'accès, mais également d'un droit de rectification ou de suppression qu'elle exerce auprès de formation@cci-paris-idf.fr ou, en cas de difficulté, auprès du délégué à la protection des données à l'adresse cpdp@cci-paris-idf.fr. En dernier recours, elle peut saisir la CNIL 7 place de Fontenoy 75007 Paris

14. DROIT APPLICABLE - TRIBUNAUX COMPÉTENTS

Toutes les contestations relatives aux ventes de biens et services conclus par les 3 CCI, ainsi qu'à l'application ou à l'interprétation des présentes conditions générales de vente sont régies par la loi française. Tout litige relatif aux contrats ou conventions de formation fera l'objet au préalable d'une concertation afin de trouver une solution amiable, à défaut la partie la plus diligente saisira le tribunal compétent.

15. RELATION CLIENTS

Pour toute information, question ou réclamation, le client peut s'adresser au Centre de relation Clients 0820 012 112 (0,12€/minute + appel), du lundi au vendredi, de 9 h 00 à 17 h 30 ou transmettre un courriel à info-ccc@cci-paris-idf.fr.

Nom et cachet de l'entreprise

Date et signature

Nom, prénom et qualité du signataire

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

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

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

Un appui personnalisé dans la durée

DES EXPERTS À VOTRE SERVICE

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

DES LIENS FORTS AVEC DES PARTENAIRES ÉCONOMIQUES ÉTRANGERS DE PREMIER PLAN

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

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

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

LA DOUANE SIMPLIFIÉE

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

> www.formalites-export.com

CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

27 Avenue de Friedland
75382 Paris Cedex 08

Direction générale adjointe services aux entreprises et développement international
6-8 avenue de la Porte de Champerret
75838 Paris cedex 17

0 820 012 112 Service 0,12 € / min + prix appel

international.cci-paris-idf.fr

CCI DÉPARTEMENTALES

CCI PARIS PARIS ÎLE-DE-FRANCE

2 Place de la Bourse
75002 Paris

CCI VERSAILLES-YVELINES PARIS ÎLE-DE-FRANCE

21 Avenue de Paris
78000 Versailles

CCI HAUTS-DE-SEINE PARIS ÎLE-DE-FRANCE

55 Place Nelson Mandela
92729 Nanterre Cedex

CCI SEINE-SAINT-DENIS PARIS ÎLE-DE-FRANCE

191 Avenue Paul Vaillant Couturier
93000 Bobigny

CCI VAL-DE-MARNE PARIS ÎLE-DE-FRANCE

8 Place Salvador Allende
94011 Créteil Cedex

CCI VAL-D'OISE PARIS ÎLE-DE-FRANCE

Cap Cergy - Bât C-1
35 Boulevard du Port
95000 Cergy

CCI TERRITORIALES

CCI SEINE-ET-MARNE

1 Avenue Johannes Gutenberg Serris
77776 Mame-la-Vallée Cedex 4

01 74 60 51 00

CCI ESSONNE

2 Cours Monseigneur Roméro
91004 Évry Cedex

01 60 79 91 91