

2027 CATALOGUE

UN PARCOURS EN 3 ÉTAPES POUR RÉUSSIR VOS DÉFIS À L'INTERNATIONAL

Des formations concrètes pour vous accompagner à
chaque étape clé de votre développement international



SÉCURISER
les fondamentaux



FLUIDIFIER
vos opérations



MAÎTRISER
les risques

BIENVENUE DANS VOTRE PARCOURS DE FORMATION À L'INTERNATIONAL

Développer son activité à l'international est une formidable opportunité de croissance, mais aussi un défi qui exige de maîtriser des règles, des outils et des pratiques en constante évolution.



Parce que chaque entreprise a des besoins différents selon son niveau de maturité et ses projets, nous avons structuré notre offre de formation autour de trois objectifs essentiels :

- ▶ Construire des bases solides à l'international
- ▶ Optimiser la performance de vos opérations internationales
- ▶ Maîtriser les risques et sécuriser votre développement international

Que vous réalisiez vos premières opérations export, cherchiez à gagner en efficacité ou souhaitiez renforcer la conformité et la sécurité de vos échanges, vous trouverez dans ce catalogue des formations concrètes, animées par des experts et directement applicables à votre activité.

Notre ambition : vous donner les compétences nécessaires pour transformer les défis de l'international en opportunités de développement durables.



international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

CALENDRIER 2027



SÉCURISER LES FONDAMENTAUX DE L'INTERNATIONAL	DURÉE	DATES
Les fondamentaux du commerce international	3 j.	24, 25 et 26/05/2027 (Paris 10e ou à distance) 11, 12 et 13/10/2027 (Évry-Courcouronnes)
Les fondamentaux de l'importation	1 j.	23/03/2027 (À distance)
Maîtriser les règles Incoterms® 2020	1 j.	01/04/2027 (Paris 10e ou à distance) 21/09/2027 (À distance)
S'approprier les principes généraux de la douane pour sécuriser vos opérations	1 j.	18/03/2027 (À distance) 04/10/2027 (Paris 10e ou à distance)
Déterminer le code douanier et déclarer correctement la valeur en douane	1 j.	22/04/2027 (Serris ou à distance) 16/09/2027 (Paris ou à distance)
Maîtriser les règles d'origine à l'import et à l'export	2 j.	29/04 et 30/04/2027 (Serris ou à distance) 28/09 et 29/09/2027 (Paris 10e ou à distance)
Maîtriser le fonctionnement de la TVA dans les ventes de biens à l'international	1 j.	20/05/2027 (Paris 10e) 09/11/2027 (à distance)
FLUIDIFIER ET OPTIMISER SES OPÉRATIONS À L'INTERNATIONAL	DURÉE	DATES
Gérer efficacement vos commandes export, de l'offre de prix jusqu'au paiement	2 j.	01/06 et 02/06/2027 (Serris ou à distance) 19/10 et 20/10/2027 (Paris 10e ou à distance)
Sécuriser la chaîne des documents et des formalités export, en s'adaptant à la digitalisation	2 j.	16/03 et 17/03/2027 (Serris ou à distance) 18/11 et 19/11/2027 (à distance)
Simplifier, fluidifier, optimiser vos dédouanements avec les facilités du Code des Douanes de l'Union (CDU)	1 j.	30/03/2027 (À distance) 06/10/2027 (Paris 10e ou à distance)
e-Carnet ATA : gérer ses formalités temporaires en mode digital	0,5 j.	02/03/2027 (Évry-Courcouronnes) 14/09/2027 (À distance)
Gérer vos transports à l'international	2 j.	05/07 et 06/07/2027 (Serris ou à distance)
Appliquer les particularités du fret express	1 j.	02/03/2027 (Serris ou à distance) 25/11/2027 (À distance)
Sécuriser la gestion de vos opérations triangulaires extracommunautaires	2 j.	29/06 et 30/06/2027 (Serris ou à distance) 11/10 et 12/10/2027 (À distance)
Intégrer les outils d'intelligence artificielle pour développer son activité à l'international	1 j.*	08/03/2027 (Serris ou à distance) 16/09/2027 (Paris 10e ou à distance)
MAÎTRISER LES RISQUES ET DÉVELOPPER DURABLEMENT L'ACTIVITÉ INTERNATIONALE	DURÉE	DATES
Anticiper et gérer les contrôles et contentieux douaniers	1 j.	07/12/2027 (Paris 10e ou à distance)
EXPORT CONTROL : Maîtriser les risques et les enjeux, gérer la conformité de vos opérations	1 j.	20/04/2027 (Paris 10e ou à distance) 16/11/2027 (À distance)
Savoir définir et gérer les biens et technologies à double usage	1 j.	22/04/2027 (Paris 10e ou à distance) 23/11/2027 (À distance)
Adopter les bons réflexes pour prévenir les fuites d'information, en France et à l'international	0,5 j.	02/02/2027 (Le matin, à distance) 09/09/2027 (Le matin, à distance)
Assimiler les mécanismes des cautions et des garanties bancaires pour limiter les risques	2 j.	17/06 et 18/06/2027 (Paris 10e ou à distance)
Gérer efficacement vos crédits documentaires export	2 j.	24/06 et 25/06/2027 (À distance) 02/12 et 03/12/2027 (Serris ou à distance)

TARIFS

0,5 jours = 320 € | 1 jour = 590 € | 2 jours = 1 180 € | 3 jours = 1 530 € (tarif net de TVA, par personne)
 * Intégrer les outils d'intelligence artificielle pour développer son activité à l'international, tarif 1 jour = 690 € (tarif net de TVA, par personne)

formationinternational@cci-paris-idf.fr
 Tel. 01 55 65 44 44

formation@essonne.cci.fr
 Tel. 01 60 79 91 91

international@seineetmarne.cci.fr
 Tel. 01 74 60 51 00



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

BIEN PLUS QU'UNE FORMATION : Un accompagnement dédié

Formation inter-entreprises, parcours individualisé ou formation sur-mesure... nous vous aidons à faire votre choix !

DIAGNOSTIC PRÉALABLE POSSIBLE

Identifier les enjeux de votre entreprise, le niveau de maturité de vos équipes et les compétences à renforcer :

- ▶ Entretien avec un conseiller
- ▶ Analyse de vos pratiques
- ▶ Identification des risques et opportunités
- ▶ Évaluation des compétences de vos collaborateurs
- ▶ Priorisation des besoins

CHOIX DU PARCOURS DE FORMATION ADAPTÉ

- ▶ **Formation inter-entreprises** : pour monter rapidement en compétences sur une thématique précise.
- ▶ **Formation intra-entreprise** : pour former plusieurs collaborateurs sur vos problématiques spécifiques.
- ▶ **Parcours individualisé** : construction d'un programme adapté à vos besoins.



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

FOIRE AUX QUESTIONS

Les formations peuvent-elles être intégrées à un projet de développement export ?

► Oui. La montée en compétences des équipes constitue souvent une étape essentielle d'un projet de développement international. Les formations peuvent s'inscrire dans une démarche plus globale visant à structurer une activité export, préparer l'accès à de nouveaux marchés, professionnaliser la fonction export, sécuriser.

Comment construire un plan de formation pour accompagner notre croissance internationale ?

► Nos conseillers peuvent vous aider à identifier les compétences clés à renforcer, construire un parcours progressif, sélectionner les formations les plus adaptées, articuler formation et accompagnement opérationnel. L'objectif est d'adapter le parcours de montée en compétences à vos ambitions.

Comment choisir la bonne formation ?

► Réalisez un diagnostic ou échangez avec un conseiller pour identifier le parcours le plus adapté.

Nous avons un besoin très spécifique qui ne figure pas dans le catalogue. Que faire ?

► Contactez-nous. Nos experts peuvent étudier votre besoin et construire un programme sur mesure adapté à vos produits, vos marchés, votre organisation et vos enjeux réglementaires.

Les formations sont-elles adaptées à mon niveau ?

► Oui. Que vous débutiez à l'international ou souhaitiez approfondir vos compétences, nous proposons des formations adaptées à chaque profil.

Puis-je former toute mon équipe ?

► Oui. Nos formations sont proposées en inter-entreprises ou en intra-entreprise sur mesure

Nos collaborateurs ont des niveaux différents.

Pouvez-vous adapter les formations ?

► Oui. Nous pouvons vous orienter vers des formations inter-entreprises pour répondre à un besoin individuel, des formations intra-entreprise pour former toute une équipe, des parcours individualisés construits selon le niveau et les objectifs de chaque participant.

Les formations peuvent-elles être suivies à distance ?

► Selon les sessions, elles sont disponibles en présentiel, à distance ou en format hybride.

Existe-t-il des aides spécifiques pour former nos collaborateurs ?

► Les formations peuvent être prises en charge dans le cadre du plan de développement des compétences de votre entreprise, selon les règles définies par votre OPCO ou si vous bénéficiez d'une assurance prospection ou êtes accompagné dans le cadre du dispositif France 2030 export. Nos conseillers peuvent vous aider à identifier les dispositifs.

Puis-je être accompagné(e) après la formation ?

► Oui. Vous pouvez poursuivre votre montée en compétences avec des formations complémentaires. Nos conseillers et experts peuvent aussi vous accompagner sur vos problématiques réglementaires, douanières ou de développement international

Comment m'inscrire ?

► L'inscription peut être réalisée directement auprès de nos équipes. Un conseiller vous accompagne dans le choix de la formation et vous adresse les informations nécessaires à votre inscription.

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

FOCUS SUR LES PARCOURS INDIVIDUALISES

Accédez au rang d'entreprises internationales : nous vous accompagnons en construisant avec vous, pour vous et/ou vos collaborateurs, un parcours de formations modulable, selon votre niveau d'expériences à l'international.

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 ?



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

INTERNATIONAL



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

Intégrez des parcours faits pour vous perfectionner à votre métier et gagner en assurance

VOUS AVEZ PEU OU PAS D'EXPERIENCES A L'INTERNATIONAL ?

FORMEZ VOUS AUX ENJEUX ET AUX EXIGENCES DU COMMERCE INTERNATIONAL

VOUS ÊTES DÉJÀ PRÉSENT À L'INTERNATIONAL ET VOUS SOUHAITEZ MONTER EN PUISSANCE ?

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES

Je veux sécuriser mes pratiques à l'international et/ou je fais mes 1ers pas 4 jours - 2 120 € Net de TVA	1) Les fondamentaux de l'importation <i>1 jour</i> 2) Les fondamentaux du commerce international <i>3 jours</i>
Je gère mes commandes export 5 jours - 2 950 € Net de TVA	1) S'approprier les principes généraux de la douane <i>1 jour</i> 2) Gérer efficacement ses commandes export <i>2 jours</i> 3) Gérer efficacement ses crédits documentaires <i>2 jours</i>
Je sécurise mes opérations triangulaires avec les pays tiers 4 jours - 2 360 € Net de TVA	1) S'approprier les principes généraux de la douane <i>1 jour</i> 2) Maîtriser les règles Incoterms 2020 <i>1 jour</i> 3) Sécuriser la gestion de vos opérations triangulaires extracommunautaires <i>2 jours</i>
Je fiabilise mes opérations de douane 3 jours - 1 770 € Net de TVA	1) S'approprier les principes généraux de la douane <i>1 jour</i> 2) Simplifier, Fluidifier, Optimiser vos opérations avec les facilités du Code des Douanes de l'Union (CDU) <i>1 jour</i> 3) Anticiper et gérer les contrôles et contentieux douaniers <i>1 jour</i>
Je détermine le code, l'origine et la valeur de mes produits pour limiter les risques 3 jours - 1 770 € Net de TVA	1) Sécuriser le code douanier et déclarer correctement la valeur en douane de vos marchandises importées ou exportées <i>1 jour</i> 2) Maîtriser vos règles d'origine à l'import et à l'export <i>2 jours</i>

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

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.

Les  Du sur-mesure

- Une solution unique spécialement conçue pour votre entreprise et vos équipes
- Un contenu personnalisé basé sur l'activité de votre entreprise et vos propres cas
- Un rythme adapté à vos besoins
- Une offre tarifaire adaptée
- La formation se déroule dans vos locaux ou tout autre lieu de votre choix. Le distanciel est également possible.

Cette formule favorise les échanges et le partage d'expériences au sein même de votre entreprise et de vos équipes.



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

INTERNATIONAL

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

NOS FORMATIONS

- ▶ SÉCURISER LES FONDAMENTAUX DE L'INTERNATIONAL
- ▶ FLUIDIFIER ET OPTIMISER SES OPÉRATIONS À L'INTERNATIONAL
- ▶ MAÎTRISER LES RISQUES ET DÉVELOPPER DURABLEMENT L'ACTIVITÉ INTERNATIONALE



Consultez-nous pour d'autres thématiques

Formation inter-entreprises, parcours individualisé ou sur-mesure : étudions votre projet ensemble

**TEAM
FRANCE**
—EXPORT—

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

LES FONDAMENTAUX DU COMMERCE INTERNATIONAL

Acquérir, développer les notions de bases pour faire vos premiers pas ou pour sécuriser vos pratiques à l'international

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Toute personne (encadrement et opérationnels) concernée par le commerce de biens l'international sur les aspects contractuels, commerciaux, administratifs, douaniers, logistiques, transport et financiers

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Visualiser l'opération de commerce international sur les plans contractuels, réglementaires, transport, logistique, commercial et administratif
- Identifier et évaluer les risques à chaque étape
- Connaître les sources d'information et d'appui, les solutions pour se couvrir, les coûts et délais
- Adopter les bonnes pratiques et les bons réflexes
- Devenir un interlocuteur averti avec les partenaires de la chaîne internationale



INTERNATIONAL

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun

DURÉE

3 jours soit 21 heures

SESSIONS 2027

Lundi 24, mardi 25 et mercredi 26 mai, Paris 10^e (République) ou à distance
Lundi 11, mardi 12 et mercredi 13 octobre à Évry-Courcouronnes

TARIF

1 530 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

LES FONDAMENTAUX DU COMMERCE INTERNATIONAL

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

EN PRÉAMBULE

- Organisations et administrations du Commerce International (OMC, OMD, ICC, ONU, Commission européenne), douane, fisc etc.), principes de base.
- Les 5 questions à se poser avant de faire une offre à l'international
- Les sources d'informations et les dispositifs d'appui français, européens
- S'approprier les termes et principaux acronymes en français et en anglais

DÉCOUVRIR LA CHAÎNE LOGISTIQUE À L'INTERNATIONAL

- Les étapes, acteurs, enjeux et risques d'une opération entre deux territoires douaniers différents
- Les principales barrières tarifaires, non tarifaires, sanctions, facilités et règles harmonisées

COMPRENDRE L'IMPORTANCE DES ASPECTS CONTRACTUELS, LOGISTIQUES ET TRANSPORT

- Les règles Incoterms® 2020 de l'ICC
- La relation avec les prestataires transport/assurance
- Le rôle et les responsabilités de chacun : exportateur, importateur, organisateurs de transport, transporteurs, Représentant en Douane Enregistré (RDE)
- Les bons documents : anticiper les exigences documentaires et les formalités
- Le calcul du prix de vente export et du coût global d'acquisition à partir du prix départ usine

ACQUÉRIR LES BASES EN MATIÈRE DE RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE (UE) ET FISCALE

- Les ventes intra-UE et extra-UE
- Le principe de base de la TVA, les opérations taxables exonérées de TVA, la justification des factures Hors Taxes, l'autoliquidation de la TVA à l'import, la déclaration de TVA (CA3)

- Le Territoire Douanier de l'UE et la réglementation en douane de l'Union européenne (UE), impacts et évolution
- Les étapes du dédouanement (export/import UE), les obligations déclaratives, les régimes douaniers
- Les outils et sources d'informations pour trouver et sécuriser les données : code, origine de base et origine préférentielle le cas échéant
- Déclarer les bonnes valeurs en douane, notamment pour les gratuits (échantillons)
- Bonnes pratiques : instructions pour douane, signature du mandat de représentation

IDENTIFIER ET PRÉVENIR LES RISQUES SPÉCIFIQUES À L'INTERNATIONAL, LES MOYENS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT SÉCURISÉS

- Les différents risques côté vendeur et acheteur
- Les sources pour disposer d'informations financières (clients/fournisseurs), le KYC (banques)
- Le principe de l'assurance-crédit, les acteurs en présence
- Les principaux moyens et techniques pour sécuriser le paiement, selon le niveau de risque
 - paiement d'avance par virement Swift
 - remise documentaire
 - crédit documentaire et lettre de crédit stand-by

S'ORGANISER POUR BIEN GÉRER LES OPÉRATIONS

- Diagnostic des pratiques internes et externes (flux physique, documentaires, financiers)
- Ressources Humaines : compétences ; outils : procédures, ERP, CRM, GED etc.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

LES FONDAMENTAUX DE L'IMPORTATION

Gérer efficacement et maîtriser les coûts de ses importations

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Collaborateurs des services achats, approvisionnement, supply chain impliqués dans la gestion opérationnelle d'une importation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Sécuriser ses contrats d'achat avec les règles Incoterms® 2020
- Connaître les fondamentaux pour gérer l'acheminement de la marchandise
- Appréhender les obligations réglementaires selon la situation géographique du fournisseur, préparer la chaîne documentaire
- Anticiper et superviser l'opération de dédouanement
- Intégrer toutes les composantes dans le prix de revient

Cette formation n'aborde pas les techniques de sourcing, les régimes douaniers particuliers, ni les modes de paiement



INTERNATIONAL

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSION 2027

Mardi 23 mars à distance

DURÉE

1 jour soit 7 heures

TARIF

590 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

LES FONDAMENTAUX DE L'IMPORTATION

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

CHOISIR VOTRE INCOTERM® D'ACHAT

- La chaîne logistique à l'international
- Objectifs et portée des règles incoterms® 2020
- Notion de transfert de frais et de risques
- Présentation des 7 règles multimodales et des 4 règles maritimes, Incoterm® 2020
- Les critères de choix

ORGANISER LE TRANSPORT

- Les opérateurs de la chaîne logistique : transitaire, commissionnaire, intégrateur, représentant en douane enregistré (RDE) etc.
- La cotation de fret
- Les documents de transport
- L'assurance des marchandises transportées

VÉRIFIER LES CONDITIONS D'IMPORTATION

- Le classement tarifaire des marchandises
- L'origine à déclarer (les enjeux de l'origine préférentielle à l'import)
- Les sources d'information (sites internet utiles)
- Le niveau de taxation : droits de douanes, taxes et autres mesures
- La valeur en douane import et la base d'imposition à la TVA
- La chaîne documentaire import
- Les spécificités des produits

ORGANISER LE DÉDOUANEMENT

- Le processus de dédouanement import en régime définitif
- Les instructions au transitaire
- Le contrôle de la déclaration en douane d'importation
- Se préparer au dédouanement nouvelle génération avec DELTA IE

CALCULER LE PRIX DE REVIENT IMPORT

- Le calcul du prix de revient : de l'offre du fournisseur au produit rendu au lieu convenu en France
- L'impact des choix de sourcing sur vos clients finaux

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr

essonne.cci.fr

seineetmarne.cci.fr

01 55 65 44 44 | Prix d'un appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

01 60 79 91 91 | Prix d'un appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

01 74 60 51 00 | Prix d'un appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

MAÎTRISER LES RÈGLES INCOTERMS® 2020

Bien négocier, clarifier les clauses contractuelles et éviter les litiges commerciaux

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Toute personne concernée par les opérations internationales (commerce de biens)
- Encadrement et opérationnels : direction commerciale, commerciaux, acheteurs, chargés d'affaires, project managers, contract managers, services administration des ventes, approvisionnements, transport, douane, direction Supply Chain, déclarants et coordinateurs en douane, expéditions/réception, direction financière et juridique, comptables, juristes, IT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Choisir et/ou appliquer les Incoterms® 2020, selon la typologie de vos produits, partenaires, et en lien avec les contrats associés
- Connaître les obligations réciproques, le lieu de livraison - transfert des risques - et la répartition des frais entre vendeur et acheteur
- Calculer le prix de vente et/ou le coût de revient selon l'Incoterm négocié



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSIONS 2027

Jeudi 1^{er} avril à Paris 10^e (République) ou à distance
Mardi 21 septembre à distance

DURÉE

1 jour soit 7 heures

TARIF

590 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

MAÎTRISER LES RÈGLES INCOTERMS® 2020

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

COMPRENDRE LES ENJEUX DES INCOTERMS® : RÔLES ET IMPACTS POUR LE COMMERCE INTERNATIONAL

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

ANALYSER LE RÔLE ET LES IMPACTS DES INCOTERMS® 2020

- Bref historique, définition, segmentations, termes et codes en anglais et en français
- Les principes de base des Incoterms pour bien démarrer
- La liste des 10 obligations respectives
- Les outils et facilités pour clarifier et rendre les Incoterms plus accessibles

IDENTIFIER LES LIMITES DES INCOTERMS® : LES INCOTERMS® NE RÈGENT PAS TOUT

- La question du transfert de propriété
- Les limites des Incoterms

MAÎTRISER LES INCOTERMS® : LES 11 RÈGLES INCOTERMS® 2020 À LA LOUPE

- Les Incoterms multimodaux et maritimes & fluviales pour le fret conventionnel

- Zoom sur les obligations des parties, le moment et le lieu de la livraison, la souscription du contrat de transport et d'assurance ad-valorem, le document de transport, la répartition des frais
- Les variantes et changements apportés par la version 2020 de l'ICC
- Incoterms et chaîne des coûts

COMPRENDRE LES IMBRICATIONS DES RÈGLES INCOTERMS® AVEC LE TRANSPORT, L'ASSURANCE, LA DOUANE ET LA FISCALITÉ

- L'importance du contrat de vente et de la livraison
- L'imbrication forte avec les contrats de transport, d'assurance, de financement, la sureté/la douane, la fiscalité et le paiement

SAVOIR ARGUMENTER ET BIEN APPLIQUER LA RÈGLE CHOISIE

- Avantages et Inconvénients de chaque règle côté vendeur et acheteur
- Ressources et liens utiles
- Les bonnes pratiques et les pièges à éviter

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

S'APPROPRIER LES PRINCIPES GÉNÉRAUX DE LA DOUANE

Assurer la conformité douanière des opérations dans le respect du CDU (Code des douanes de l'Union)

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Toute personne concernée par les formalités et les procédures douanières
- Encadrement et opérationnels des services logistique, transport, douane, administration des ventes, commerce, approvisionnements, achats, import/export, finance, comptabilité, IT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Se familiariser avec le contexte mondial et européen du Commerce international et connaître les missions de la douane
- Décoder les données douanières fondamentales : code/origine/valeur
- Distinguer les obligations déclaratives : flux intra-UE, exportations/importations, et les risques associés
- Trouver la réglementation, les restrictions, les sanctions (outils et méthode)



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

INTERNATIONAL

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSIONS 2027

Jeudi 18 mars à distance

Lundi 4 octobre à Paris 10^e (République) ou à distance

DURÉE

1 jour soit 7 heures

TARIF

590 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

S'APPROPRIER LES PRINCIPES GÉNÉRAUX DE LA DOUANE

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

PRÉAMBULE :

- Rôles et missions de la douane
- Echanges intra-UE et extra-UE, Territoire douanier et Code des Douanes de l'Union (CDU), obligations déclaratives, pré-requis, les territoires à statut particulier de la France (DROM/COM)
- Lien Incoterms et dédouanement

DÉCLARER LE TRIO DOUANIER : CODE / ORIGINE / VALEUR

- Déclarer en compte propre ou sous-traiter à un RDE, les pré-requis
- Le classement tarifaire des marchandises
- L'origine de base versus l'origine préférentielle : méthode, bases juridiques, justificatifs
- La valeur en douane, lien avec l'Incoterm®, le cas des « gratuits » (échantillons, cadeaux, etc.)
- Les procédures : le renseignement contraignant pour sécuriser le code douanier, l'origine, la valeur, l'avis sur la valeur ; points de vigilance et bonnes pratiques
- Impact du code douanier et de l'origine sur les droits et les mesures de politique commerciale

GÉRER LE DEDOUANEMENT

- Le Processus import/export : Pourquoi dédouaner ? Où, quand ? comment ? qui pour le faire ? Le déclarant en entreprise ou le Représentant en Douane Enregistré (RDE) ?
- Définitions, les intervenants, les bases juridiques, les sanctions en cas de non-respect du CDU
- Le RDE, définition, rôle, limites, le mandat de représentation directe ou indirecte en douane
- Les documents d'accompagnement pour accomplir les formalités
- La déclaration en douane : données clés à déclarer et ou vérifier
- Principales évolutions avec DELTA IE
- Les preuves de dédouanement et les mentions valant quitus fiscal pour les factures export HT

Liens utiles et lexique des principaux acronymes fournis avec le support de la formation

Pour aller plus loin, complétez avec la formation : simplifier, fluidifier et optimiser vos dédouanements avec les facilités du CDU (Code des Douanes de l'Union).

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

DÉTERMINER LE CODE DOUANIER ET DÉCLARER CORRECTEMENT LA VALEUR EN DOUANE

Maîtriser les bases réglementaires pour déclarer le bon code douanier et la bonne valeur de vos marchandises importées ou exportées

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Toute personne amenée à traiter des opérations douanières : import, achats, approvisionnements, logistique, export, administration des ventes, etc.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les enjeux du code douanier et des valeurs à déclarer lors d'une opération import ou export
- Comprendre l'arborescence de la nomenclature et dérouler les règles générales de classement
- Calculer la valeur en douane à l'export ou à l'import en fonction de l'Incoterm choisi
- Sécuriser ces deux données en utilisant les aides mises à disposition par la douane



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

INTERNATIONAL

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSIONS 2027

Jeudi 22 avril à Serris (Marne-la-Vallée) ou à distance
Jeudi 16 septembre à Paris 10e (République) ou à distance

DURÉE

1 jour soit 7 heures

TARIF

590 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

DÉTERMINER LE CODE DOUANIER ET DÉCLARER CORRECTEMENT LA VALEUR EN DOUANE

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

INTRODUCTION : COMPRENDRE LE TRIPTYQUE DOUANIER

- Le dédouanement des marchandises et l'importance du trio code/origine/valeur
- Les enjeux en termes de taxation, mesures non tarifaires
- La responsabilité des déclarants et les risques associés

DÉTERMINER LE CODE DOUANIER

La composition du code

- Les composantes de la codification et leurs dénominations : code SH, espèce tarifaire, position, sous position, nomenclature combinée, TARIC...
- La révision du SH 2028 : objectifs et principaux amendements
- L'arborescence du TARIF
- Où trouver la nomenclature douanière ? démonstration via les sources d'information : RITA, TARIC

Les principes et règles de classement

- La ou les logiques de classement ?
- Décrypter les 6 règles générales d'interprétation de la nomenclature combinée
- Les cas particuliers : assortiments, pièces détachées, « parties de », combinaison de machines, appareils multifonctions...

La sécurisation du classement

- Les différentes aides au classement : avis, règlement, notes explicatives (NESH/NENC)
- La procédure RTC (renseignement tarifaire contraignant) : modalités, demande, portée juridique de la décision, publication
- La veille réglementaire

DÉTERMINER LA VALEUR EN DOUANE

Définitions et enjeux

- Les différentes valeurs : fiscale, statistique, en douane
- Les bases réglementaires, la notion de valeur transactionnelle
- L'impact sur la liquidation douanière et le paiement des droits à l'import
- Les justificatifs d'exonération de TVA à l'export

Le calcul de la valeur

- Méthode de la valeur transactionnelle : éléments à ajouter ou à retrancher au prix
- La déclaration complémentaire DV1
- Que faire si toutes les composantes de la valeur ne sont pas connues au moment du dédouanement ?
- Que faire en l'absence de vente : échantillon, prêt, location, SAV ?
- Les documents justifiant la valeur : facture commerciale ou sans paiement, facture du transitaire etc.

L'avis sur la valeur en douane : AVD

- Principes et modalités
- Vers un RCV (renseignement contraignant sur la valeur) ?

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

MAÎTRISER LES RÈGLES D'ORIGINE À L'IMPORT ET À L'EXPORT

Savoir déterminer l'origine d'une marchandise ; mesurer l'impact de l'origine sur les prix d'achat ou de vente, éviter les blocages ou contentieux douaniers

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Toute personne des services achats internationaux, produits, méthodes, qualité, export, administration des ventes, logistique, douane...

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les enjeux et différencier origine préférentielle et non préférentielle
- Déterminer l'origine non préférentielle d'une marchandise et afficher un « made in »
- Maîtriser les conditions pour déclarer une origine préférentielle à des fins de préférences tarifaires et émettre les justificatifs adéquats
- Sécuriser le paramètre origine



INTERNATIONAL

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun

DURÉE

2 jours soit 14 heures

SESSIONS 2027

Jeudi 29 et vendredi 30 avril à Serris (Marne-la-Vallée) ou à distance
Mardi 28 et mercredi 29 septembre à Paris 10^e (République) ou à distance

TARIF

1 180 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

MAÎTRISER LES RÈGLES D'ORIGINE À L'IMPORT ET À L'EXPORT

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

ÉVALUER LES ENJEUX ET LE CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE

- La réglementation des échanges internationaux
- L'origine : quand la déclarer et pourquoi ?
- La terminologie : distinguer origine provenance, statut communautaire, marquage CE
- Le cas particulier de l'Union douanière UE/Turquie et le certificat ATR
- L'impact du couple produit/pays sur les droits de douane et la réglementation
- Ne pas confondre origine préférentielle et non préférentielle
- Le lien entre classement tarifaire et origine : rappel des grands principes de classement et de la terminologie

DÉTERMINER L'ORIGINE NON PRÉFÉRENTIELLE ET AFFICHER LE « MADE IN »

- La règle de l'OMC, notion de transformation substantielle
- L'accès aux règles primaires ou résiduelles et leurs conditions d'application
- L'approche méthodologique
- Le certificat d'origine
- Le marquage du « made in »
- Vers une révision des règles d'origine non préférentielle ?

DÉCLARER L'ORIGINE PRÉFÉRENTIELLE, FACTEUR DE COMPÉTITIVITÉ

- Les différents accords préférentiels de l'Union européenne
- Le système de Préférences Généralisées (SPG)
- Les règles d'origine préférentielle : savoir lire un protocole origine
- Les conditions préalables pour déclarer une l'origine préférentielle
- La notion d'opérations insuffisantes et de produits suffisamment ouvrés
- L'approche méthodologique pour déterminer l'origine
- Le cumul d'origines : application du cumul diagonal ou cumul total pour garder les avantages de l'origine préférentielle
- L'actualité des accords
- Les justificatifs d'origine préférentielle : EUR1, déclaration d'origine
- Distinguer les deux autorisations « Exportateur agréé » versus « Exportateur Enregistré / REX »
- L'impact de la révision des règles PANEUROMED sur les justificatifs, la certification électronique des EUR-1 via e-PoC

SÉCURISER ET GÉRER LE PARAMÈTRE ORIGINE AVEC DES OUTILS ADAPTÉS

- Le Renseignement Contraignant sur l'Origine (RCO)
- L'Information sur le Made in France (IMF)
- Les sources d'information et la veille
- Approche de la chaîne d'approvisionnement et méthode de gestion de l'origine ; sécurisation de l'origine préférentielle avec la déclaration du fournisseur : modalités et nouveau format de données à l'horizon 2028
- Les points de vigilance et difficultés de mise en œuvre
- Intégrer l'origine dans les choix stratégiques de l'entreprise

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

MAÎTRISER LE FONCTIONNEMENT DE LA TVA DANS LES VENTES DE BIENS À L'INTERNATIONAL

Déterminer le régime de TVA applicable aux opérations d'échanges de biens et en maîtriser leur traitement

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Collaborateurs de services fiscaux, juridiques, comptables et export

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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
- Optimiser les coûts lors de transactions communautaires et internationales



INTERNATIONAL

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSION 2027

Jeudi 20 mai à Paris 10^e (République)
Mardi 9 novembre à distance

DURÉE

1 jour soit 7 heures

TARIF

590 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

MAÎTRISER LE FONCTIONNEMENT DE LA TVA DANS LES VENTES DE BIENS À L'INTERNATIONAL

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

COMPRENDRE LES FONDAMENTAUX RELATIFS À LA TERRITORIALITÉ DES OPÉRATIONS PORTANT SUR LES BIENS

- Redevable de la TVA et autoliquidation
- Exigibilité de la taxe et faits générateurs
- Territorialité

ANALYSER LES ÉCHANGES INTRACOMMUNAUTAIRES DE BIENS

- Flux simples (conditions d'exonération des livraisons intracommunautaires depuis les Quick fixes)
- Flux complexes (vente à distance, opérations triangulaires intracommunautaires, stocks déportés, etc.)

GÉRER LES ÉCHANGES DE BIENS AVEC LES PAYS TIERS

- Exportation :
 - Conditions d'exonération,
 - Relations avec le Royaume-Uni, hors Irlande du Nord
 - Achats en franchise suivis des exportations,
 - Définition d'exportateur pour la TVA
- Importation :
 - Exonération des importations suivies des livraisons intracommunautaires,
 - Autoliquidation de la TVA à l'importation

APPLIQUER LES RÈGLES EN MATIÈRE DE FACTURATION ET LES OBLIGATIONS DÉCLARATIVES

- Facturation - Les mentions obligatoires générales et spécifiques ; réforme de la facturation électronique et de l'e-reporting
- Généralisation de la facturation électronique et de l'e-reporting : calendrier et obligations applicables à compter du 1er septembre 2027
- Déclaration CA3
- EMEBI (Enquête statistique mensuelle sur les échanges de biens intra-Union européenne) et état récapitulatif TVA
- Réforme "TVA à l'ère numérique" : ViDA (VAT in the Digital Age), évolutions applicables à compter de 2027 et calendrier de mise en œuvre

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine.

Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Ne concerne que la formation continue.

La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr

Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr

Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

GÉRER EFFICACEMENT VOS COMMANDES EXPORT, DE L'OFFRE DE PRIX JUSQU'AU PAIEMENT

Constituer et suivre ses dossiers export en toute autonomie

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Toute personne amenée à administrer, gérer et suivre les commandes export

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier vos obligations douanières et fiscales
- Gérer la chaîne documentaire export selon le pays de destination
- Utiliser les règles Incoterms® 2020
- Organiser le transport international de vos marchandises
- Sécuriser le paiement de vos marchandises

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

INTERNATIONAL

PRÉ-REQUIS

Aucun

DURÉE

2 jours soit 14 heures

SESSIONS 2027

Mardi 1^{er} et mercredi 2 juin à Serris (Marne-la-Vallée) ou à distance
Mardi 19 et mercredi 20 octobre à Paris 10^e (République) ou à distance

TARIF

1 180 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

GÉRER EFFICACEMENT VOS COMMANDES EXPORT, DE L'OFFRE DE PRIX JUSQU'AU PAIEMENT

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

COMPRENDRE LES ENJEUX DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE ET LES OBLIGATIONS DOUANIÈRES

- Le territoire de l'Union européenne post Brexit
- Les échanges intra UE : déclarations fiscales et statistiques EMEBI (ex DEB)
- Les justificatifs d'exonération de TVA
- Les échanges extra UE : le principe de dédouanement et les enjeux du trio code / origine/valeur
- La déclaration en douane, s'adapter au nouveau format de jeu de données électroniques avec DELTA IE

IDENTIFIER, ÉTABLIR OU FAIRE ÉTABLIR LES DOCUMENTS D'ACCOMPAGNEMENT DES MARCHANDISES

- Les sources d'information pour anticiper les spécificités pays
- Les documents commerciaux : facture, bon de livraison, colisage, l'impact de la facture électronique sur les transactions internationales : échéances et reporting
- Les documents douaniers : certificat ATR, certificat d'origine, justificatifs d'origine préférentielle : EUR-1, attestation ou déclaration d'origine et autorisations d'exportateur enregistré (EE/REX) ou d'exportateur agréé (EA)
- Hiérarchiser et donner les instructions de rédaction
- La légalisation
- Dématérialisation des documents export : où en sommes-nous ? La certification électronique des EUR-1 via e-PoC

APPLIQUER LES RÈGLES INCOTERMS®

- Champ d'application, objectifs, analyse par sigle et par famille
- Les critères de choix
- Impact des Incoterms sur le prix de vente
- Préparation de la commande en fonction de l'Incoterm

GÉRER LES OPERATIONS DE TRANSPORT INTERNATIONAL

- Les prestataires : transitaires, commissionnaires, compagnies maritimes et aériennes, agents de fret, représentant en douane enregistré RDE
- Les différents modes de transport et leurs spécificités : composantes du prix et modalité d'établissement du document de transport
- L'organisation : transport combiné, multimodal, conteneurs, affrètement, groupage etc.
- La déclaration de la masse brute vérifiée (MBV) pour les conteneurs maritimes,
- Les instructions au transitaire

SÉCURISER SES PAIEMENTS INTERNATIONAUX

- Les différents risques à couvrir
- Le crédit documentaire
- La remise documentaire
- La lettre de crédit stand-by

APPLIQUER UNE METHODOLOGIE POUR GÉRER EFFICACEMENT SA COMMANDE

- Check-list des éléments du prix de vente
- Les différentes étapes du traitement de la commande
- Le suivi et l'archivage

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr

01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr

01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr

01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

SÉCURISER LA CHAÎNE DES DOCUMENTS ET FORMALITÉS EXPORT, EN S'ADAPTANT À LA DIGITALISATION

Savoir rédiger, donner les instructions de rédaction et contrôler les documents

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Toute personne amenée à établir ou faire établir ou contrôler les documents d'accompagnement EXPORT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les sources d'informations et anticiper les documents et formalités entre territoires douaniers (flux de biens UE/pays tiers)
- Établir ou faire établir les documents et formalités à partir de données sécurisées
- S'assurer de la conformité réglementaire, normative et contractuelle au travers des documents
- Optimiser vos opérations grâce aux procédures et messages électroniques codifiés
- Mettre en place des procédures et adopter les bonnes pratiques en cas d'audit et ou contrôle des autorités douanières et fiscales etc



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSIONS 2027

Mardi 16 et mercredi 17 mars à Serris (Marne-la-Vallée) ou à distance
Jeudi 18 et vendredi 19 novembre à distance

DURÉE

2 jours soit 14 heures

TARIF

1 180 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

SÉCURISER LA CHAÎNE DES DOCUMENTS ET FORMALITÉS EXPORT, EN S'ADAPTANT À LA DIGITALISATION

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

COMPRENDRE LES ENJEUX DE L'ÉTABLISSEMENT DES DOCUMENTS À L'EXPORT

- Pourquoi autant de documents et de formalités à l'export ? Les barrières tarifaires et non tarifaires, territoires douaniers et leur réglementation afférente
- Les principales facilités accordées : clause de la nation la plus favorisée (OMC), convention du SH (OMD) ; règles de l'ICC, DSI, E-carnet A.T.A, le CDU, l'autorisation OEA

IDENTIFIER LES PRINCIPALES SOURCES D'INFORMATIONS ET D'APPUI POUR CONNAÎTRE LES DOCUMENTS ET FORMALITÉS À L'EXPORT

GÉRER LES PRINCIPAUX DOCUMENTS, LES FORMALITÉS ET LES PROCÉDURES À L'EXPORT

a) En amont de la vente

- Les CGV export, le devis et les principales rubriques à l'export
- Le contrat de vente et les principales clauses contractuelles
- La facture proforma, reflet du contrat ; facture pour douane ou shipping invoice
- Le carnet A.T.A et sa version électronique E_carnet A.T.A (appli)
- Particularité : appels d'offres, crédit documentaire et conformité documentaire

b) À réception de la commande d'achat

- La commande achat, les CGA
- La confirmation de commande et l'A/R commande

c) En phase « expédition »

c1) Gérer les documents commerciaux

- Le bon de livraison
- La packing list
- La facture commerciale ; mentions obligatoires et recommandées à l'export, signatures et visas électroniques (plateforme GEFI), E-invoicing et E-reporting
- Les certificats d'analyse, matière, rapports de test
- Les certificats de conformité aux normes phyto, « NIMP 15 », sanitaires, vétérinaires, « health »

c2) Gérer les documents et autorisations douanières liés à l'origine et au statut douanier

- L'attestation « bona fide » sur papier en-tête de l'exportateur
- Le certificat d'origine électronique (E-CO), plateforme GEFI
- Le certificat EUR.1, le certificat A.TR : la pré-authentification
- L'attestation d'origine et les autorisations douanières Exportateur Agréé et Enregistré (REX)
- La déclaration du fournisseur ponctuelle ou à long terme (DLT)

c3) Gérer les formalités et déclarations en douane sur les outils et portails ad-hoc

- Le mandat de représentation en douane, la procuration
- Les licences d'exportation de BDU (Egide), permis CITES
- La déclaration en douane (DELTA I/Export) ; trio douanier à sécuriser et contrôler
- La mainlevée de la douane et le Suivi De Sortie du TDU
- L'inspection des marchandises avant expédition et le certificat de conformité (PVoC) visé par la société d'inspection
- Cas de l'Egypte, procédure ACI - pré-déclaration douanière

c4) Gérer les documents et E-documents d'assurance et de transport

- Le certificat d'assurance (négociable) ad-valorem, la police d'assurance
- La déclaration de masse brute vérifiée (VGM) pour les conteneurs
- Le manifeste
- Les documents de transport négociables : BL, CTBL, FIATA BL
- Les documents non négociables : CMR, AWB (directe, MAWB/HAWB), le FCR
- Le bordereau de suivi de cargaison électronique BESC ou ECTN (Afrique)

CONNAÎTRE LES OBLIGATIONS DÉCLARATIVES FISCALES

- La déclaration de TVA (CA3)

METTRE EN ŒUVRE LA DIGITALISATION DES DOCUMENTS DU TRADE :

- Conventions internationales, outils de digitalisation, conformité et fluidité
- ERP, CRM et paramétrage
- Outils digitaux : océrisation, GTM, plateformes, blockchain
- Loi Type : documents transférables électroniques, nouveau DCN (CNUDCI)

SÉCURISER LES DONNÉES ET LES DOCUMENTS EN CAS D'AUDIT INTERNE/EXTERNE ET/OU CONTRÔLE DES ADMINISTRATIONS

- Création et mise à jour des articles et des clients, données obligatoires (n° identifiants, description des marchandises etc.)
- Gestion des commandes, des documents et formalités export
- Les instructions préalables et le contrôle des documents et formalités réalisées par les prestataires transport, douane, CCI (visas)
- Collecte et archivage des déclarations en douane, preuve d'origine et fiscales (factures HT)
- Collecte et archivage des documents contractuels
- Contrôle de cohérence entre documents : packing list, facture, document de transport

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



Du lundi au vendredi de 9H00 à 17H30

SIMPLIFIER, FLUIDIFIER, OPTIMISER VOS OPÉRATIONS AVEC LES FACILITÉS DU CDU*

* Code des Douanes de l'Union

Découvrir les facilités douanières pour optimiser et fluidifier vos opérations

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Toute personne concernée par les formalités et les procédures douanières
- Logistique, transports internationaux, douane, administration des ventes, import/export, commerce approvisionnements, achats, comptabilité, finances, IT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Explorer les avantages des différentes solutions de dédouanement : domicilié (site client), simplifié et centralisé
- Centraliser vos déclarations auprès d'un Représentant en Douane Enregistré (RDE) et contractualiser la relation
- S'approprier les régimes douaniers particuliers pour vos opérations nécessitant un transit, un stockage, ou une transformation/réparation au sein de l'Union européenne ou dans un pays tiers à partir de marchandises tierces ou communautaires
- Envisager la pertinence de pré-authentifier les A.TR, et devenir Exportateur Agréé et/ou Exportateur Enregistré (REX)
- Evaluer la pertinence de déposer une demande d'autorisation d'Opérateur Economique Agréé (OEA label confiance)



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

INTERNATIONAL

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSIONS 2027

Mardi 30 mars à distance

Mercredi 6 octobre à Paris 10^e (République) ou à distance

DURÉE

1 jour soit 7 heures

TARIF

590 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

SIMPLIFIER, FLUIDIFIER, OPTIMISER VOS OPÉRATIONS AVEC LES FACILITÉS DU CDU (CODE DES DOUANES DE L'UNION)

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

VISUALISER LES DIFFÉRENTS SCHÉMAS DE DEDOUANEMENT

- Comparaison des solutions : dédouanement au bureau, domicilié, centralisé national (DCN) ou communautaire (DCC)
- Le dédouanement simplifié (2 temps)
- Les avantages, dont les simplifications documentaires
- Les points de vigilances et contreparties des différentes solutions
- Le choix d'internaliser ou d'externaliser la douane

CONTRACTUALISER SA RELATION AVEC LE REPRÉSENTANT EN DOUANE ENREGISTRÉ (RDE)

- Vers un RDE unique ? Avantages et inconvénients
- Contractualisation : cadrage du périmètre d'intervention, responsabilités, veille
- Organisation et évaluation du suivi opérationnel, et KPI
- Les clés pour bien travailler ensemble

S'APPROPRIER LES RÉGIMES PARTICULIERS, selon vos besoins

- L'admission et l'exportation temporaires, le carnet A.T.A et sa version dématérialisée
- L'entrepôt douanier : fonction stockage
- Le Perfectionnement Actif : fonction transformation - montage - réparation (SAV) de marchandises tierces importées dans l'Union européenne (UE)

- Le Perfectionnement Passif : pour réimporter en UE des marchandises communautaires montées, transformées ou réparées dans un pays tiers
- Le transit : pour fluidifier vos flux
- Autres facilités en bref : procédure des retours justifiés, zones franches et destination particulière, pré-authentification des A.TR, autorisations douanières Exportateur Agréé (EA) ou Exportateur Enregistré (REX)
- Contraintes liées aux facilités accordées, les bonnes questions à se poser

COMPRENDRE LE STATUT D'OPÉRATEUR ÉCONOMIQUE AGRÉÉ (OEA) : le contexte, la définition, pour qui, le processus

- Les 3 types d'autorisation : OEA C, OEA S, OEA combiné
- Les avantages à devenir un « OEA » notamment le volet garantie
- Les Accords de Reconnaissance Mutuelle (ARM), ex. Turquie
- Le Trust & Check, à terme

Liens utiles et lexique des principaux acronymes fournis avec le support de la formation

Cette formation complète la formation : S'approprier les principes généraux de la douane. Le suivi des deux formations permet d'acquérir une vision complète et opérationnelle des procédures douanières.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

e-CARNET ATA : GÉRER SES FORMALITÉS TEMPORAIRES EN MODE DIGITAL

Prendre en main le e-Carnet ATA digital, sécuriser vos formalités temporaires et suivre efficacement vos opérations douanières

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Toute personne amenée à préparer, utiliser ou suivre un e-Carnet ATA dans le cadre d'opérations d'exportation temporaire : services export, ADV, logistique, douane, transport ou international

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Accéder aux outils e-Carnet ACA (application mobile) et ACD (version PC bureau)
- Réaliser ses formalités temporaires digitales
- Faciliter l'exportation temporaire digitale grâce à des e-documents conformes



INTERNATIONAL

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSION 2027

Mardi 2 mars (matin) à Evry
Mardi 14 septembre (matin) à distance

DURÉE

0,5 jour soit 3h30

TARIF

320 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

e-CARNET ATA : GÉRER SES FORMALITÉS TEMPORAIRES EN MODE DIGITAL

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

COMPRENDRE LE e-CARNET ATA

- Une évolution de support, pas des règles
- Ce qui ne change pas / ce qui change

ACCÉDER AUX OUTILS e-CARNET ATA

- ACA et ACD, 2 outils, un même carnet
- Quel outil pour votre usage ?

CRÉER UN COMPTE UTILISATEUR

- Accès aux outils
- Créer son compte
- Saisir les informations
- Activer le compte
- Utilité du compte

RÉCUPÉRER SON e-CARNET ATA

- Sur ACA avec QR code
- Sur ACA avec carnet ID et carnet PIN
- Sur ACD avec carnet ID et carnet PIN

CONSULTER ET UTILISER SON e-CARNET ATA

- Règle de signature du e-Carnet : points clés à maîtriser
- Distinction engagement / opérationnel
- Point de vigilance (responsabilité)

GÉRER ET PARTAGER LES QR CODES

- Les QR codes de e-Carnet
- Modifier un voyage avant utilisation
- Accéder aux QR codes : un QR code par opération
- Partager depuis l'application mobile ACA ou depuis la version ordinateur ACD
- Réception et utilisation

PASSER LA DOUANE AVEC LE e-CARNET ATA

- Un QR code = une opération, repère par couleur
- Lecture du QR code
- Trace de l'opération

SUIVRE SON e-CARNET ATA

- Suivi papier et numérique
- Mise à jour en temps réel
- Chronologie des opérations
- Accès partagé aux transactions

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

GÉRER VOS TRANSPORTS À L'INTERNATIONAL

*Maîtriser votre chaîne logistique de l'amont à l'aval
du transport*

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Encadrement, chef de projets, collaborateurs concernés par l'acheminement des flux import/export de marchandises

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir les notions fondamentales en matière d'organisation du transport international
- Maîtriser et contrôler la chaîne logistique depuis l'amont à l'aval du transport
- Acquérir les bons réflexes et bonnes pratiques pour bien gérer ses opérations de transport et logistique
- Devenir un interlocuteur averti auprès des acteurs internes et externes



INTERNATIONAL

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSION 2027

Lundi 5 et mardi 6 juillet à Serris (Marne-la-Vallée) ou à distance

DURÉE

2 jours soit 14 heures

TARIF

1 180 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

GÉRER VOS TRANSPORTS À L'INTERNATIONAL

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

ANALYSER LA CHAÎNE DU FRET À L'INTERNATIONAL : vision d'ensemble et détaillée des différentes étapes

- Acteurs, vocabulaire, principaux acronymes en anglais et en français
- Différencier les flux de marchandises Union européenne / pays tiers et connaître les obligations déclaratives respectives
- Importance de l'emballage, de l'étiquetage, du marquage

DIFFÉRENCIER LES FORMES D'ORGANISATION DU TRANSPORT

- Le groupage, le transport complet
- Le transport multimodal
- L'affrètement
- Les « petits » envois (messengerie, colis postal, transport express)

IDENTIFIER LES PRINCIPAUX ACTEURS DE LA CHAÎNE DU FRET

- Critères de choix et d'évaluation des prestataires transport

CONNAÎTRE L'ESSENTIEL DES PRINCIPAUX MOYENS DE TRANSPORT À L'INTERNATIONAL

- Aérien - Maritime - Routier / RO-RO - Train - Intégrateurs - Transport combiné : avantages et inconvénients dont l'empreinte carbone
- Le contrat de transport, imbrication avec le contrat de vente : les Incoterms de l'ICC
- Les principales obligations des 3 parties au contrat de transport
- Le formalisme des réserves caractérisées par le destinataire
- Les conventions internationales : maritime, aérien, terrestre et les plafonds de responsabilités du transporteur

- La notion de valeur marchande pour l'indemnisation
- Les règles de taxation du FRET : transport principal, selon le mode de transport, les surcharges, la question des D&D (Demurrage & Detention) pour le maritime

GÉRER LES PRINCIPAUX DOCUMENTS DE TRANSPORT

- CMR, AWB (directe, MAWB/HAWB), BL et SWB, Waybill
- Point sur la digitalisation des documents et le décret d'août 2025 (documents négociables)
- Interaction entre fiscalité et documents de transport (preuves de livraison)

SOUSCRIRE UNE ASSURANCE TRANSPORT

- Différence entre assurance en responsabilité et assurance transport ad-valorem
- Intérêt de souscrire une assurance transport ad-valorem
- Le trio essentiel : valeur assurée, risques couverts, assuré
- Auprès de qui souscrire l'assurance, le coût, les précautions à prendre
- Litige transport : comment ça marche ?

TRAVAUX PRATIQUES : zoom sur les bonnes pratiques à partir de cas réels

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

APPLIQUER LES PARTICULARITÉS DU FRET EXPRESS

Assurer les envois de petits colis à l'international et limiter les blocages

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Toute personne concernée par l'envoi de petits colis à l'étranger ; créateur d'entreprise et services opérationnels : logistique, transport, administration des ventes, achats, approvisionnement, commerciaux, comptables.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les particularités du fret Express, les acteurs, le rôle et les responsabilités de chacun lors d'un envoi à l'étranger
- Se familiariser aux termes et au jargon
- Identifier les principaux points de vigilance et adopter les bonnes pratiques



INTERNATIONAL

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun

DURÉE

1 jour soit 7 heures

SESSIONS 2027

Mardi 2 mars à Serris (Marne-la-Vallée) ou à distance
Jeudi 25 novembre à distance

TARIF

590 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

APPLIQUER LES PARTICULARITÉS DU FRET EXPRESS

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

EN PRÉAMBULE

- L'organisation de la chaîne logistique
- Les termes et le vocabulaire spécifiques

DISTINGUER LE TRANSPORT EXPRESS DES AUTRES SOLUTIONS DE TRANSPORT

- L'express c'est quoi ?
- La terminologie : Transporteur Express (l'expressiste) : principaux acteurs, directs et indirects versus le transitaire ; le commissionnaire de Transport ; le Représentant en Douane Enregistré (RDE)

CONNAÎTRE LES PARTICULARITÉS DU FRET EXPRESS

- Type de marchandises et d'opérations
- Destinations
- Services proposés
- Documents d'accompagnement
- Dédouanement : facilités accordées, régimes douaniers privilégiés
- Plafond de responsabilité
- Les exclusions et ou précautions à prendre selon le type d'envoi et les enjeux
- Opérations triangulaires : précautions

CLARIFIER L'UTILISATION DES RÈGLES INCOTERMS DE L'ICC POUR LE FRET EXPRESS

- Contrat de vente vs contrat de transport
- Les principales règles Incoterms utilisées
- Le cas du EXW avec le numéro de compte du client

COMPRENDRE LA TARIFICATION DU FRET EXPRESS

- Les règles de taxation
- Les surcharges

EXPÉDIER VOS MARCHANDISES EN FRET EXPRESS : COMMENT ÇA MARCHE ?

- Le principe de la plateforme
- Le numéro de compte et le paramétrage
- L'emballage / l'étiquetage
- Le bon de transport et les principales données à saisir
- Les documents d'accompagnement export
- Le suivi tout au long de l'expédition
- La gestion des anomalies
- La communication
- La facturation
- Les preuves de livraison et les justificatifs douaniers et fiscaux et l'archivage
- Les bonnes pratiques et précautions à prendre (ex. opérations triangulaires)

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

SÉCURISER LA GESTION DE VOS OPÉRATIONS TRIANGULAIRES EXTRACOMMUNAUTAIRES

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

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Attention cette formation ne s'adresse pas aux entreprises engagées dans des opérations complexes de sous-traitance industrielle (prestation de service/opération à façon). Par triangulaire nous entendons des opérations d'achat revente de marchandise.
- Toute personne amenée à suivre et gérer des opérations triangulaires impliquant au moins un pays tiers

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Évaluer la faisabilité de la triangulaire selon les enjeux commerciaux, douaniers et fiscaux de l'opération
- Choisir le bon Incoterm en contexte triangulaire
- Réaliser le traitement douanier, fiscal et déclaratif selon sa position dans la triangulaire
- Gérer la chaîne documentaire et donner les instructions



INTERNATIONAL

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun

DURÉE

2 jours soit 14 heures

SESSIONS 2027

Mardi 29 et mercredi 30 juin à Serris (Marne-la-Vallée) ou à distance
Lundi 11 et mardi 12 octobre à distance

TARIF

1 180 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

SÉCURISER LA GESTION DE VOS OPÉRATIONS TRIANGULAIRES EXTRACOMMUNAUTAIRES

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

APPRÉHENDER LE CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE, AVANTAGES ET ENJEUX

- Quelle définition de la triangulaire ?
- Le contexte réglementaire
- Les avantages et risques des triangulaires

GÉRER UNE OPÉRATION TRIANGULAIRE INTRACOMMUNAUTAIRE SIMPLIFIÉE

- Les conditions d'exonération de TVA dans le cadre de la simplification
- Le traitement applicable sur l'enquête mensuelle statistique des échanges de biens intra UE (EMEBI ex DEB) ou sur l'état récapitulatif à la TVA (ex DEB).
- L'impact du choix de l'Incoterm en lien avec la réforme des Quick Fixes sur les ventes successives.
- Illustration selon votre position dans la triangulaire (expéditeur ou donneur d'ordre).

VALIDER LA FAISABILITÉ DE LA TRIANGULAIRE EXTRACOMMUNAUTAIRE

- Quels sont les pays en jeu et les obligations déclaratives ?
- Quels sont les enjeux en matière de confidentialité ?
- Quelles sont les contraintes externes ou internes : spécificités pays ? mode de transport, mode de paiement ?
- Quel Incoterm® 2020 choisir ?

GÉRER UNE OPÉRATION TRIANGULAIRE EXTRACOMMUNAUTAIRE EN TANT QU'EXPÉDITEUR OU DONNEUR D'ORDRE

Illustration avec l'analyse de 6 cas pratiques d'opérations extracommunautaires

- Se conformer aux exigences douanières et fiscales :
- Savoir remplir la déclaration en douane export ou import dans un contexte triangulaire : Qui déclare ? où ? sur la base de quelle facture ? quelle origine ? Quelle définition de l'exportateur en Union européenne ?
- Mesurer l'impact des nouvelles modalités de dédouanement via DELTA IE en Union européenne ;
- Quelles mentions portées sur la facture ? Comment justifier l'exonération de TVA ? Comment comptabiliser l'opération (déclaration TVA CA3) ? Notion d'extraterritorialité et définition de l'exportateur au sens fiscal
- Comment gérer si A et B sont deux entreprises françaises ?
- Gérer le flux documentaire selon les spécificités pays : règles rédaction des documents d'accompagnement les plus classiques (justificatifs d'origine etc.)
- Organiser la logistique : donner les instructions à l'expéditeur, au transitaire pour maintenir l'opacité sur les prix et/ou l'identité le cas échéant. Consignes pour la rédaction des documents de transport

QUID DES OPÉRATIONS MULTIPARTITES IMPLIQUANT PLUS QUE 3 ENTITÉS ?

- Analyse et méthodologie

POINTS DE VIGILANCES ET MODE OPÉRATOIRE

- Le transport express
- Les réglementations produits
- Les visas et légalisation
- Les modes de paiement : crédit documentaires spéciaux

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

INTÉGRER LES OUTILS D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ À L'INTERNATIONAL

Mettre l'IA au service de la stratégie export, de la prospection internationale et des opérations

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Dirigeants de TPE/PME, responsables export, chargés de développement international, commerciaux export

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les capacités et les limites de l'intelligence artificielle générative dans un contexte export
- Utiliser une méthode de prompting pour obtenir des résultats fiables et exploitables
- Utiliser l'IA pour analyser et prioriser des marchés internationaux
- Structurer une démarche de prospection internationale assistée par l'IA
- Adapter leur communication commerciale à différents contextes culturels et linguistiques
- Construire une première feuille de route IA adaptée à leur stratégie export



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis en intelligence artificielle.
Connaissances de base du projet export recommandées

DURÉE

1 jour soit 7 heures

SESSIONS 2027

Lundi 8 mars à Serris (Marne-la-Vallée) ou à distance
Jeudi 16 septembre à Paris 10^e (République) ou à distance

TARIF

690 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

INTÉGRER LES OUTILS D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ À L'INTERNATIONAL

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

COMPRENDRE LES CAPACITÉS ET LES LIMITES DE L'IA POUR LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

- Comprendre le fonctionnement général des IA génératives (LLM)
- Identifier leurs capacités, leurs limites et leurs risques d'erreur
- Découvrir les principaux cas d'usage de l'IA dans une démarche export
- Comprendre pourquoi la qualité du prompt influence directement les résultats
- Découvrir la méthode RCTF (Rôle - Contexte - Tâche - Format)

ATELIER PRATIQUE : première analyse d'un marché cible avec un prompt simple puis amélioration grâce à la méthode RCTF.

UTILISER L'IA POUR ANALYSER ET PRIORISER SES MARCHÉS EXPORT

- Comparer plusieurs marchés internationaux selon des critères définis
- Identifier tendances, opportunités et points de vigilance
- Structurer une analyse comparative avec l'IA
- Découvrir la méthode Chain of Prompt (CoP) pour construire progressivement une analyse
- Utiliser Tree of Thought (ToT) afin d'explorer plusieurs stratégies d'entrée sur un marché

ATELIER PRATIQUE : comparaison de plusieurs marchés et construction d'une fiche d'aide à la décision.

EXPLOITER L'IA POUR STRUCTURER SA PROSPECTION INTERNATIONALE

- Définir le profil des prospects et partenaires recherchés
- Identifier les critères de ciblage adaptés à chaque marché
- Construire une stratégie de prospection assistée par l'IA

- Générer des listes de prospects et de partenaires potentiels
- Préparer une démarche de prospection progressive

ATELIER PRATIQUE : création d'un plan de prospection export adapté à son entreprise.

ADAPTER SA COMMUNICATION COMMERCIALE AUX CONTEXTES INTERNATIONAUX

- Rédiger des messages commerciaux adaptés aux différents marchés
- Adapter son argumentaire aux spécificités culturelles
- Découvrir la technique du Few-Shot Prompting pour améliorer la qualité des réponses
- Utiliser le Flip Prompt afin d'identifier les points faibles d'un message et l'améliorer
- Générer des messages multilingues adaptés au contexte commercial

ATELIER PRATIQUE : création d'un kit de prospection comprenant un e-mail, un message LinkedIn et une relance.

CONSTRUIRE SA MINI-FEUILLE DE ROUTE IA EXPORT

- Identifier les usages IA prioritaires pour son activité
- Structurer une routine d'utilisation quotidienne de l'IA
- Combiner les différentes techniques de prompting selon les besoins
- Découvrir l'impact des formulations de type incitation / exigence de qualité (menaces / récompenses) et leurs limites
- Formaliser des prompts réutilisables dans son activité export

ATELIER PRATIQUE : formalisation d'une feuille de route IA Export personnalisée et d'une bibliothèque de prompts métier.

Chaque participant repart avec une boîte à outils IA Export comprenant : un kit de communication internationale (e-mail, LinkedIn, relance) ; une bibliothèque de prompts réutilisables ; une mini-feuille de route IA Export précisant les cas d'usage prioritaires, les actions à mettre en œuvre et les points de vigilance.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



Du lundi au vendredi de 9H00 à 17H30

ANTICIPER ET GÉRER LES CONTRÔLES ET CONTENTIEUX DOUANIERS

Connaître les procédures de contrôle, les infractions douanières, les pouvoirs et les droits douaniers

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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 Code des douanes de l'Union (CDU)



INTERNATIONAL

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSIONS 2027

Mardi 7 décembre à Paris 10^e (République) ou à distance

DURÉE

1 jour soit 7 heures

TARIF

590 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

ANTICIPER ET GÉRER LES CONTRÔLES ET CONTENTIEUX DOUANIERS

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

COMPRENDRE LES MISSIONS DE LA DOUANE

- Les missions de contrôle
- Protection du consommateur
- Lutte contre la fraude

IDENTIFIER LES ACTEURS DU DÉDOUANEMENT, LEURS RÔLES ET RESPONSABILITÉS

- Le commissionnaire en douane
- Le déclarant en entreprise

CONNAÎTRE LES BASES JURIDIQUES

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

MESURER LES ENJEUX DES 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

EXAMINER LES INFRACTIONS DOUANIÈRES ET SANCTIONS

- Les infractions douanières
- La détermination des amendes et des pénalités
- La prescription des infractions

SAVOIR SE DÉFENDRE ET IDENTIFIER LES VOIES DE RECOURS

- La constitution du dossier
- Les observations
- Avis de mise en recouvrement : contestation et sursis de paiement

APPRÉHENDER L'ISSUE DU CONTRÔLE

- Transaction et contentieux

PRÉVENIR ET RÉDUIRE LES RISQUES

- Informations sensibles pour la douane
- Contrat commercial et Incoterms
- Maîtrise et validation des notions essentielles pour le traitement douanier
- Dédouanement à domicile et opérateur économique agréé (OEA), dédouanement centralisé national (DCN) et dédouanement centralisé communautaire (DCC)

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

EXPORT CONTROL : MAÎTRISER LES RISQUES ET LES ENJEUX, GÉRER LA CONFORMITÉ DE VOS OPÉRATIONS

Appréhender et évaluer les risques « export control » liés à ses opérations

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Chef d'entreprise, personnel des services commercial, achat, logistique, douane, juridique, marketing

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre le contexte et évaluer les risques "Export Control" liés aux opérations
- Limiter ces risques par une meilleure connaissance des réglementations internationales pour être en conformité
- Mettre en place les bonnes pratiques dans votre organisation
- Connaître les liens et contacts administratifs pour faciliter et sécuriser les opérations

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

INTERNATIONAL

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSIONS 2027

Mardi 20 avril Paris 10^e (République) ou à distance
Mardi 16 novembre à distance

DURÉE

1 jour soit 7 heures

TARIF

590 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

EXPORT CONTROL : GÉRER LA CONFORMITÉ DE VOS OPÉRATIONS INTERNATIONALES

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

COMPRENDRE LE CONTEXTE INTERNATIONAL ET LES PRINCIPES DE L'EXPORT CONTROL

- Export Control : une part de la Compliance
- Renforcement continu de la sécurité
- Principes de bases

REPÉRER LES IMPACTS POUR L'ENTREPRISE

- Implication sur l'activité
- Responsabilité et risques
- Cas d'infractions médiatisés

APPRÉHENDER LA RÉGLEMENTATION FRANÇAISE ET EUROPÉENNE

- Notions sur les matériels de guerre ou assimilés
- Information sur les mesures nationales françaises
- Les biens et technologies à double usage
- Sanctions

APPRÉHENDER LA RÉGLEMENTATION AMÉRICAINE

- Les règles Export Control US
- Sensibilisation EAR et notions ITAR
- Extraterritorialité et sanctions

SYNTHÈSE

- Arborescence Produit
- Arborescence Générale
- Exemple de synoptique

RECOMMANDATIONS ET BONNES PRATIQUES DANS VOTRE ORGANISATION

- Exemple d'organisation (PCI)
- Éléments à mettre en place dans l'entreprise
- Définition des rôles et responsabilités
- Autres sources d'informations

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr

01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr

01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr

01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

SAVOIR DÉFINIR ET GÉRER LES BIENS ET TECHNOLOGIES À DOUBLE USAGE

Appréhender les enjeux de cette réglementation

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Personnel des services achat, commercial, export, logistique/douane, vente, juridique

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Appréhender et maîtriser les réglementations des biens et technologies à double usage (BDU)
- Identifier et limiter les risques qui pèsent sur les entreprises exportatrices
- Comprendre la réglementation EAR américaine



INTERNATIONAL

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSIONS 2027

Jeudi 22 avril à Paris 10^e (République) ou à distance
Mardi 23 novembre à distance

DURÉE

1 jour soit 7 heures

TARIF

590 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

SAVOIR DÉFINIR ET GÉRER LES BIENS ET TECHNOLOGIES À DOUBLE USAGE

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

COMPRENDRE LES CONCEPTS DE BASE

- Qu'est-ce qu'un BDU ? À quoi sert le contrôle des BDU ?
- La définition d'une exportation
- Quelles activités sont concernées ?

APPRÉHENDER LES BASES RÉGLEMENTAIRES

- Les régimes de contrôle des BDU
- La base juridique française et européenne
- Notions spécifiques : le contrôle sur l'utilisation finale, les notions de frontières et d'exportateur, la clause « catch-all », le courtage, les pays soumis à restrictions

VENDRE EFFICACEMENT SOUS LICENCE

- Classer ses produits : méthode et cas pratiques
- Cas particuliers (parties, logiciels, technologies)
- Principes de base de la vente de BDU
- CUF/DHL/Vigilance clients
- Usage militaire VS BDU

IDENTIFIER L'ORGANISATION DE L'ADMINISTRATION DU CONTRÔLE ET PROCESSUS DÉCISIONNEL

- Point contact SBDU
- Les sanctions

DÉPOSER UNE LICENCE

- Les types de licences et autorisations communautaires
- Montage du dossier et documents
- Dématérialisation EGIDE et liens avec la déclaration douane

S'INITIER À L'EAR AMÉRICAIN

- Principes généraux et recommandations
- Réexportation de produits soumis aux EAR
- Risques encourus

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

ADOPTER LES BONS RÉFLEXES POUR PRÉVENIR LES FUITES D'INFORMATION, EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

Protéger votre avantage concurrentiel

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Toute personne amenée à partager des informations sensibles lors d'échanges professionnels, salons, déplacements, projets ou relations commerciales en France comme à l'international.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les informations sensibles ou stratégiques de l'entreprise à protéger dans leurs échanges professionnels
- Repérer les situations à risque pouvant entraîner une fuite d'information, notamment lors de salons, déplacements, rendez-vous d'affaires ou usages numériques
- Adopter les bons réflexes pour sécuriser le partage d'informations et réagir en cas de perte, divulgation accidentelle ou approche suspecte

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

INTERNATIONAL

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSIONS 2027

Mardi 2 février, le matin, à distance
Jeudi 9 septembre, le matin, à distance

DURÉE

0,5 jour soit 3h30

TARIF

320 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

ADOPTER LES BONS RÉFLEXES POUR PRÉVENIR LES FUITES D'INFORMATION, EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

IDENTIFIER CE QUI DOIT ÊTRE PROTÉGÉ

- Comprendre les notions clés : sécurité économique, information sensible, donnée stratégique.
- Repérer les informations qui font la valeur de l'entreprise : savoir-faire, fichiers clients, tarifs, marges, projets, innovations, données commerciales, stratégie de développement, informations partenaires

DÉTECTER LES ENJEUX ET LES MENACES : RECONNAÎTRE LES SITUATIONS À RISQUE ET LES SIGNAUX FAIBLES

- Identifier les informations qui constituent un avantage concurrentiel pour l'entreprise : savoir-faire, fichiers clients, tarifs, marges, projets, innovations, données commerciales, stratégie de développement et informations relatives aux partenaires.
- Repérer les principales menaces susceptibles d'entraîner une fuite ou une captation d'information : erreur humaine, indiscretion, ingénierie sociale, phishing, prestataire insuffisamment encadré, concurrent, faux partenaire, usages numériques non maîtrisés, déplacements professionnels et réseaux sociaux.
- Mise en pratique : réalisation d'une cartographie rapide des informations sensibles de l'entreprise et identification des trois situations de fuite les plus probables.

CONSTITUER SON « KIT VOYAGE SÉCURISÉ » : ADOPTER LES BONS RÉFLEXES EN SALON, DÉPLACEMENT OU RENDEZ-VOUS PROFESSIONNEL

- La boîte à outils des réflexes simples
- Préparer d'un déplacement ou d'un salon
- Mesures de protection pour sécuriser les informations

RÉAGIR LORSQU'UN INCIDENT SURVIENT

- Mises en situation (document envoyé par erreur, ordinateur ou téléphone perdu, approche suspecte...)
- Application d'un protocole

ANCER LES BONNES PRATIQUES

- Synthèse des points clés.
- Identification des réflexes prioritaires à mettre en œuvre dans son contexte professionnel.
- Élaboration d'un plan d'action individuel simple et opérationnel

Les participants repartent avec des outils directement utilisables : fiche réflexes, checklist déplacement, fiche incident et grille de sensibilité

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Référentes handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr

Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr

Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

ASSIMILER LES MÉCANISMES DES CAUTIONS ET DES GARANTIES BANCAIRES POUR LIMITER LES RISQUES

Maîtriser les paramètres et les implications des garanties bancaires afin de minimiser les risques juridiques et financiers

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir identifier les risques à l'international et donner les bons réflexes juridiques et financiers à des non-juristes intervenant sur les aspects financiers des contrats
- Découvrir les différents types de garanties dans les contrats
- Se familiariser avec les distinctions juridiques et les mécanismes inhérents à chaque type de garantie
- Maîtriser les différents paramètres des garanties afin d'être en mesure d'en négocier les termes dans des conditions optimales et minimiser ainsi les risques
- Gérer le risque de mise en jeu et les clauses de mainlevée



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

INTERNATIONAL

PRÉ-REQUIS

Aucun

SESSION 2027

Jeudi 17 et vendredi 18 juin à Paris 10^e (République) ou à distance

DURÉE

2 jours soit 14 heures

TARIF

1 180 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

ASSIMILER LES MÉCANISMES DES CAUTIONS ET DES GARANTIES BANCAIRES POUR LIMITER LES RISQUES

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

PARTIE 1 : ASSIMILER LES FONDAMENTAUX

Les risques de l'acheteur dans les opérations internationales

- Identification et chronologie des risques de l'acheteur

Les sûretés :

- Utilisation des sûretés dans le commerce international
- Les différents types de sûretés (sûretés personnelles, sûretés réelles)

Le cautionnement :

- Fonctionnement
- Le caractère accessoire et subsidiaire du cautionnement

Les garanties indépendantes dans les opérations internationales

- Distinction fondamentale entre cautionnement et garantie indépendante
- L'autonomie de la garantie indépendante
- Les différentes formes de garanties à 1ère demande (garantie à 1ère demande simple, garantie justifiée, garantie documentaire)
- Les modalités d'émission des garanties (directe, indirecte) ;
- La contre-garantie
- La mise en jeu des garanties bancaires

L'apport des règles de l'ICC : les RUGD 758

- Les conditions d'acceptabilité des conditions de paiement
- Les conditions non-documentaires
- La force majeure dans les garanties

La lettre de crédit standby

- Stand-by d'indemnisation/stand-by commerciale
- Le mécanisme de la stand-by
- Les règles applicables (ISP 98)

De la soumission dans l'appel d'offres à la fin des obligations contractuelles : les garanties mises en place

- Par l'exportateur en faveur de l'acheteur (bid bond, performance bond...)
- Par l'exportateur en faveur des tiers (garantie de découvert local, cautions douanières...)
- En faveur de l'exportateur (garantie de paiement...)

La mise en place des garanties et les rapports entre les différents acteurs

- Relations entre : l'exportateur et la banque contre garante, la banque garante locale et le bénéficiaire
- Prise de sûretés par le banquier
- Le paiement des commissions
- La mise en jeu

La négociation des termes de la garantie

Les points essentiels à négocier (entrée en vigueur, montant, durée, droit applicable, juridiction compétente)

Quels pièges dans les garanties ?

La mise en jeu des garanties : les recours en cas d'abus ou de fraude

- Comment limiter les risques d'abus ou de fraude ?
- Les recours possibles avant et après le paiement

PARTIE 2 : APPROFONDIR LES MÉCANISMES DES CAUTIONS ET GARANTIES BANCAIRES ET METTRE EN PRATIQUE

Approfondissements

- La typologie juridique des garanties
- Le concept de garantie indépendante
- Analyse comparative credoc - standby - garantie bancaire (Comparatif RUU 600 - ISP 98 - RUGD 758)
- La variété des pratiques ; l'approche géographique (Maghreb, Proche et Moyen-Orient, Asie, Europe...). Les problèmes de mainlevées en fonction des pays
- Le nouveau message SWIFT MT 760 post nov 2021 : Présentation du message et des différents champs

Etudes de cas

- Rédaction de garanties
- Analyse de texte de garanties
- La « notice of refusal » du garant
- Etude cas sur l'émission et l'expiration des garanties
- La force majeure dans les garanties
- La letter of indemnity (les shipping guarantees)
- Etudes de cas divers

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine.

Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Ne concerne que la formation continue.

La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Références handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr

Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr

Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9H00 à 17H30

GÉRER EFFICACEMENT LES CRÉDITS DOCUMENTAIRES EXPORT

Viser une présentation conforme et savoir négocier avec la banque

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Directions opérationnelles : commerce, projets, finance, supply chain, technico-commerciaux, responsables et collaborateurs des services export, chefs de projets, responsables d'affaires, administration des ventes, transport, logistique, comptables
- Toute personne concernée et/ou traitant des opérations de financement et de paiement à l'export et à l'import

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître le mécanisme et les avantages du crédit documentaire pour le vendeur et l'acheteur
- Se familiariser avec les bases juridiques et les termes de la lettre de crédit (L/C)
- Recenser les documents couramment requis par le donneur d'ordre et sa banque
- S'organiser pour viser une présentation conforme et savoir négocier avec la banque
- Devenir un interlocuteur averti en interne et avec les prestataires : banques, « transitaires »



INTERNATIONAL

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

PRÉ-REQUIS

Aucun

DURÉE

2 jours soit 14 heures

SESSIONS 2027

Jeudi 24 et vendredi 25 juin à distance
Jeudi 3 et vendredi 4 décembre à Serris Marne-la-Vallée ou à distance

TARIF

1 180 € Net de TVA



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

GÉRER EFFICACEMENT LES CRÉDITS DOCUMENTAIRES EXPORT

PROGRAMME DE LA FORMATION - COMPÉTENCES VISÉES

INTRODUCTION

- Les bonnes pratiques et outils en matière de gestion du poste clients
- Panoplie des outils de paiement et de financement du Trade selon le niveau de risque
- Crédit documentaire versus Remise documentaire
- Bref rappel sur les règles Incoterms® 2020 et le poids de la réglementation des changes dans le pays d'importation

DÉFINIR LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE ET IDENTIFIER LES RISQUES

- Définition ; les termes en anglais et en français
- Les risques couverts : côté vendeur et acheteur

CONNAÎTRE LES BASES JURIDIQUES DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Les Règles et Usances Uniformes (RUU) 600 v.2007
- Les Pratiques Bancaires Internationales Standard version 821E
- Les « Uniform Customs and Practice for Documentary Credits for Electronic Presentation (eUCP) Version 2.1 » « ICC Publication No. 823E » avril 2023.
- Les opinions officielles de la Chambre de Commerce Internationale (ICC)

COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Enjeux, mécanismes, les acteurs
- Le schéma d'un crédit documentaire réalisable auprès de la banque émettrice
- Une technique puissante « all in one » : les 4 modes de réalisation
- Message d'ouverture MT 700 et d'amendement MT 707 codifiés par SWIFT
- Zoom sur les champs obligatoires : dates butoirs et données importantes, principaux documents à présenter par le bénéficiaire
- Les précautions à prendre
- Points forts et limites du crédit documentaire

CONNAÎTRE LES PRINCIPES DE CONTRÔLE DES DOCUMENTS

- Article 14 des RUU 600 ;
- Les autres articles des RUU 600

LES PBIS: ANALYSER LES PRATIQUES BANCAIRES INTERNATIONALES STANDARD

- L'examen des documents par les banques : dates, description de la nature des marchandises, adresse ; émetteur des documents requis ; nom de l'expéditeur sur le document de transport
 - La gestion des documents présentant des irrégularités
 - La distinction entre original et copies
 - Le formalisme de la FACTURE commerciale
- Les exigences sur chacun des types de document de transport :
 - Principes généraux ;
 - Traités et calculs d'échéance ;
 - Factures, documents de transport ; certificat d'assurance et niveau de couverture ; certificat d'origine et autres certificats

DETECTER LES IRRÉGULARITÉS ET GÉRER LES RÉSERVES EFFICACEMENT

- Les conseils et recommandations face aux irrégularités constatées ;
- Approfondissement des principaux documents exigés ;
- Les irrégularités et leur impact sur le déroulement du crédit documentaire ;
- Les conséquences des irrégularités et la position à prendre.

COMMENT NEGOCIER AVEC LES BANQUES ?

- Les bonnes pratiques dès la négociation

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Pédagogie active : Échanges, analyses de pratique, mises en situation, cas réels d'entreprises. Support de formation remis aux participants. Groupe de 4 à 12 participants maximum. Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine. Parcours du formateur disponible sur simple demande. Ne concerne que la formation continue. La formation peut se dérouler en présentiel ou en visioconférence.

Modalités et délai d'accès

Échange téléphonique si prérequis. Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole.

Les informations de connexion comprenant le lien Teams, les accès ainsi que les coordonnées du support technique sont fournis par e-mail en amont de la formation. Un test de connexion peut être programmé avant le démarrage si nécessaire.

Configuration requise : un ordinateur avec une connexion internet à haut débit, disposer d'un téléphone, disposer d'une adresse mail, une webcam est fortement conseillée. Une aide technique est apportée par le conseiller de la CCI responsable de la formation pour assister le stagiaire pendant toute la durée de la formation.

Suivi et évaluation de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratique, présentation... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en début de formation. Ne concerne que la formation continue.

Références handicap

Nina Endji - 01 60 37 52 24 - referent.handicap@utec77.fr
Nathalie CHATENET - 07 62 53 01 58 - n.chatenet@essonne.cci.fr
Pascale BRIMBOEUF - 06 25 35 90 17 - p.brimboeuf@essonne.cci.fr

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30



BULLETIN D'INSCRIPTION FORMATIONS INTERNATIONALES

 Votre contact commercial	Nom		Tél.	
 Nom de la formation				
 Date de session				
 Vos attentes				

ENTREPRISE OU ORGANISME DU PARTICIPANT

Raison sociale			
N° SIRET (à renseigner impérativement)		NAF	
N° TVA intracommunautaire		Courriel service comptabilité	
Effectif		Site internet	
Adresse			
Code postal		Ville	

PERSONNE SIGNATAIRE DE LA CONVENTION DE FORMATION

☐ Mme ☐ M.	Nom		Prénom	
Fonction			Tél. fixe	
Portable			Mél*	

Responsable suivi formation

☐ Mme ☐ M.	Nom		Prénom	
Fonction			Tél. fixe	
Portable			Mél*	

MODALITÉS DE RÉGLEMENT

☐ par l'entreprise	☐ par l'Opco (accord devant nous parvenir avant le début de la formation)
Nom de votre OPCO :	

PARTICIPANTS

Nom et prénom	Fonction	Tél. mél	Présentiel	Distanciel (si disponible)
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐
			☐	☐

L'entreprise déclare avoir pris connaissance des conditions générales de vente au verso du présent bulletin d'inscription.

Cachet de l'entreprise :

Date	
Nom du signataire	
Qualité	

*Mél obligatoire pour envoyer les convocations

Des formations de



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Conditions générales de vente de prestations de formation continue

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 1991P000191 auprès de la Préfecture de Région Ile-de-France.

Les présentes conditions générales de vente ou CGV s'appliquent exclusivement aux ventes de prestations de formation relevant de la formation professionnelle continue.

1. Objet et champ contractuel

- 1.1. Les présentes conditions générales de vente (CGV) ont pour objet de définir les modalités de vente et d'exécution des prestations de formation, relevant des dispositions du livre III de la Sixième partie du Code du travail portant sur l'organisation de la formation professionnelle continue et réalisées par la Chambre de commerce et d'industrie de l'Essonne (CCI Essonne).
- 1.2. Elles s'appliquent à toute entreprise ou stagiaire ayant remis le bulletin d'inscription signé afférant. A l'exception des conditions générales d'utilisation (CGU) prévues lors de la mobilisation du compte personnel de formation (CPF), les CGV prévalent sur tout autre document de l'entreprise, et notamment sur toutes conditions générales d'achat de l'entreprise.
- 1.3. Dans le cas où l'une quelconque des dispositions des présentes CGV serait déclarée nulle ou non écrite, par un tribunal compétent, les autres dispositions resteront intégralement en vigueur et seront interprétées de façon à respecter l'intention originelle des parties.
- 1.4. La CCI Essonne peut modifier à tout moment les présentes CGV. Les CGV applicables sont celles qui ont été remises au client et acceptées par ce dernier ou celles qui sont consultables en ligne sur le site au moment de la commande. Le client en prend connaissance avant confirmation de sa commande.

2. Définitions

La (les) personne(s) suivant le stage seront dénommée(s) ci-après « le(s) participant(s) » ;

L'entreprise employant le(s) participant(s) et ayant commandé la formation sera dénommée ci-après « l'entreprise » ;

La (les) personne(s) suivant le stage et finançant seule(s) la formation (hors CPF) sera dénommée le stagiaire.

3. Documents commerciaux et portée de l'offre

- 3.1. L'accès au site est assuré de manière permanente, sous réserve toutefois des périodes de maintenance et d'entretien du site, des opérations d'actualisation des serveurs et d'éventuelles interruptions exceptionnelles.
- 3.2. Les plaquettes et autres documents commerciaux édités ou publiés par la CCI Essonne présentent l'offre de biens et services de la CCI Essonne, étant précisé que les offres et les prix ne sont valables que jusqu'à épuisement du stock. S'il y a lieu, le client est informé de l'indisponibilité du bien ou du service commandé, dans les meilleurs délais, par courrier ou par courriel.
- 3.3. Les photographies, visuels et descriptifs présentés dans ces documents commerciaux ne sont pas contractuels. La responsabilité de la CCI Essonne ne peut être engagée si des erreurs s'y sont introduites.
- 3.4. Dans tous les cas, la CCI Essonne se réserve le droit d'annuler une manifestation quelconque lorsque le nombre minimum d'inscrits ou de participants n'est pas atteint. Le montant perçu sera remboursé, mais aucune indemnité ne sera due.

4. Commande

- 4.1. Les informations contractuelles sont données en langue française.
- 4.2. Conformément aux dispositions du Code civil relatives à la conclusion du contrat sous forme électronique, la vente n'est valablement conclue qu'une fois que le client a eu la possibilité de vérifier le détail de sa commande et son prix total, de corriger d'éventuelles erreurs, puis de confirmer celle-ci pour exprimer son acceptation. Le client passe commande sur le site après avoir pris connaissance des présentes. Il est alors dirigé vers la plateforme de paiement.
- 4.3. La CCI Essonne accuse réception de la commande par courriel.

5. Inscription

- 5.1. Dans le cadre de la mobilisation du CPF, les modalités d'inscription prévues dans les CGU prévalent sur les présentes CGV.
- 5.2. Dans tous les autres cas, toute inscription d'un participant ne pourra être validée qu'après réception, au plus tard 5 (cinq) jours ouvrés avant la date de la formation : d'un bulletin ou document d'inscription, dûment complété et signé et :
 - dans le cas d'un stagiaire, d'un règlement de la totalité du coût de la formation ;
 - dans le cas d'une entreprise, d'un accord écrit de prise en charge financière de la part de cette dernière ou de la part d'un organisme tiers éventuellement mobilisé.

6. Prix - Modalités de facturation et de paiement

- 6.1. Les prix sont indiqués sur le site et/ou le bon de commande et/ou la convention et/ou le contrat de formation. Les formations de la CCI Essonne étant exonérées de TVA, le tarif est indiqué en net et en euros. Le tarif comprend la formation et la documentation pédagogique remise à chaque stagiaire. Les frais de repas ne sont pas inclus dans la formation, sauf stipulation particulière dans la convention de formation.
- 6.2. La CCI Essonne se réserve le droit de modifier ses prix à tout moment sans préavis. Le prix applicable est celui qui est indiqué sur le site au moment de la validation de la commande.
- 6.3. Le prix est réglé selon les modalités indiquées sur le site. Le règlement en ligne se fait, à la commande, par carte bancaire. Les cartes bancaires acceptées sont Carte Bleue, Visa, Mastercard.
- 6.4. La plate-forme de paiement sécurisé (en mode VAD SSL) est Axepta. Le paiement Axepta est conforme aux réglementations concernant la vente à distance et le télépaiement. Il est également conforme aux réglementations des réseaux des cartes acceptées.
- 6.5. Pour les besoins de la facturation, le client s'engage à indiquer à la CCI Essonne une adresse postale. La CCI Essonne dégage toute responsabilité quant aux erreurs de saisie de l'adresse postale.
- 6.6. La facture, en format PDF, est adressée par courriel à l'adresse électronique indiquée par le client lors de la commande. Elle peut exceptionnellement être adressée sous forme papier sur demande expresse du client.
- 6.7. Tout retard de règlement ou anomalie de paiement de la part de l'entreprise ou du stagiaire donnera lieu de plein droit et sans qu'aucune mise en demeure ne soit nécessaire au paiement de pénalités de retard sur la base du taux BCE majoré de deux (2) points et au paiement d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement d'un montant de 40 €, sauf s'il s'agit de particuliers.
- 6.8. En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 5 jours calendaires, la CCI Essonne se réserve la faculté de suspendre toute formation en cours et /ou à venir et de mettre fin au contrat de plein droit.



7. Prise en charge par un organisme tiers

- 7.1. En cas de demande de prise en charge de la formation par un organisme tiers, il appartient à l'entreprise ou au stagiaire de :
 - vérifier directement l'imputabilité de la formation auprès de l'organisme tiers ;
 - faire la demande de prise en charge avant la formation ;
 - fournir à la CCI Essonne par écrit les coordonnées (raison sociale et adresse postale) de l'établissement à facturer ;
 - remettre avec son bulletin d'inscription l'attestation de prise en charge.

A défaut ou en cas de rejet de la demande, l'entreprise ou le stagiaire s'engage à payer le coût de la formation dans son intégralité.

- 7.2. En cas de prise en charge partielle par un organisme tiers, la part non prise en charge sera facturée directement à l'entreprise ou au stagiaire. En cas d'absence du participant, les heures non prises en charge par l'organisme tiers devront être réglées par l'entreprise ou le stagiaire.

8. Administration

- 8.1. Lors d'une mobilisation du CPF, les modalités d'administration des inscriptions prévues par les CGU prévalent sur les présentes CGV. Dans tous les autres cas et à compter de la validation de l'inscription par la CCI Essonne, les modalités varient comme tel : Pour un stagiaire, le participant recevra un contrat de formation professionnelle en double exemplaire devant être retourné signé. Pour une entreprise, cette dernière recevra une convention de formation professionnelle adressée en double exemplaire, un exemplaire devant être retourné revêtu du cachet de l'entreprise et de la signature de son représentant ou de toute personne habilitée à la signer. Le participant recevra également un contrat de formation professionnelle en double exemplaire devant être retourné de sa signature.
- 8.2. En fin de formation ou au cours de la formation, la CCI Essonne demandera au participant de compléter un ou plusieurs questionnaires d'évaluation de la formation en version papier et/ou informatique.
- 8.3. En fin de formation, la CCI Essonne remettra au participant une attestation de fin de formation une fois celle-ci terminée, sauf cas indiqué dans l'article 12.3 des présentes CGV.

9. Convocation et attestation de présence

- 9.1. Une convocation indiquant le lieu exact et les horaires de la formation est adressée au client. La CCI Essonne ne peut être tenue responsable de la non réception de celle-ci par les destinataires, notamment en cas d'absence du stagiaire à la formation.
- 9.2. Une attestation de présence ou un certificat de réalisation, établie en conformité avec les feuilles d'émargement, est adressée au client et/ou au stagiaire après chaque formation.

10. Rétraction, Annulation, Interruption ou Report

- 10.1. Droit de rétraction

Lorsque la CCI Essonne confirme la validation de l'inscription au participant, l'entreprise ou le stagiaire dispose d'un délai de 14 (quatorze) jours ouvrés pour se rétracter. Ce droit s'exerce par l'envoi d'un mail au référent de la formation.

A l'expiration du délai de rétraction, le participant est dès lors tenu de participer à la formation et il renonce expressément à son droit de rétraction.

- 10.2. Condition de report et d'annulation de l'action de formation
 - Annulation d'inscription par le stagiaire ou l'entreprise avant l'entrée en formationToute annulation d'inscription intervenant plus de 14 (quatorze) jours ouvrés avant l'entrée en formation est possible sans justificatif, ni application de pénalité.

Toute annulation d'inscription intervenant moins de 14 (quatorze) jours ouvrés avant l'entrée en formation ou non présentation du participant le jour de l'entrée en formation entraîne le paiement de l'intégralité de frais de la formation à l'entreprise ou au stagiaire.

Une annulation d'inscription pour un motif de force majeure, tels que mentionnés dans l'article 13 des présentes CGV entraîne le remboursement des sommes versées par l'entreprise ou le stagiaire par la CCI Essonne.

- Annulation d'inscription par le stagiaire ou l'entreprise après l'entrée en formation

Toute annulation d'inscription intervenant après l'entrée en formation tient lieu d'abandon de la formation par le stagiaire ou l'entreprise. Aussi, à l'exception des cas d'abandon pour motifs de force majeure, cette situation entraîne le paiement de l'intégralité de frais de la formation par l'entreprise ou le stagiaire. Une annulation d'inscription pour un motif de force majeure, tels que mentionnés dans l'article 13 des présentes CGV entraîne le remboursement des sommes versées par l'entreprise ou le stagiaire.

- Report ou annulation imputable à l'organisme de formation
- La CCI Essonne se réserve le droit d'annuler une formation par manque de participants ou si un cas de force majeure en empêche le déroulement normal. Dans ce cas, les entreprises inscrites seront remboursées des sommes engagées.
- Toute annulation imputable à l'organisme de formation plus ou moins 7 (sept) jours ouvrés avant le démarrage de la formation ou après le démarrage de la formation entraîne le remboursement des sommes versées par l'entreprise ou le stagiaire.
- En cas de report, la CCI Essonne 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. Manquement des participants à leurs obligations

Le participant s'engage à respecter toutes les dispositions légales, ainsi que les dispositions prévues dans les conditions générales d'utilisation lors de la mobilisation du CPF ou dans les présentes CGV. Selon la gravité du manquement du participant et lorsque la CCI Essonne constate notamment :

- La non présentation à une session de formation, sans annulation préalable (hors cas de force majeure) ;
- L'annulation répétée ou l'abandon injustifié des formations auxquelles le participant s'est engagé à participer ;
- Le non respect majeur du règlement intérieur ;
- La non réalisation de la certification (dans le cas de formations certifiantes) ;
- La présentation à une formation sous l'identité d'un autre titulaire ou d'un tiers ;
- La déclaration frauduleuse des respects des pré-requis attestés lors de l'inscription ;
- La reproduction de matériel ou documents dont les droits d'auteur appartiennent à la CCI Essonne, sans accord écrit et préalable ;
- L'utilisation de matériel d'enregistrement audio ou vidéo lors des formations, sans accord écrit et préalable.

La CCI Essonne se réserve le droit d'exclure le participant de la formation et d'appliquer les modalités financières décrites dans l'article 10.2. des présentes CGV.

12. Engagement pédagogique et attestation

- 12.1. Le plan pédagogique des formations délivrées est disponible sur le site internet www.essonne.cci.fr.
- 12.2. Dans le cadre d'un engagement environnemental, toute la documentation relative à la formation est remise sur des supports dématérialisés.
- 12.3. En cas d'absence, même partielle, d'un stagiaire, la CCI Essonne se réserve le droit de ne pas lui remettre l'attestation de formation.

13. Cas de forces majeures

- 13.1. Aucune des parties ne pourra voir sa responsabilité engagée si la non-exécution ou le retard dans l'exécution de l'une de ses obligations décrites dans les présentes CGV découle d'un cas de force majeure. À ce titre, la force majeure s'entend de tout événement extérieur, imprévisible et irrésistible au sens de l'article 1148 du Code civil et de la définition retenue par la jurisprudence française.
- 13.2. En ce sens, la force majeure désigne un événement dont le participant ne peut raisonnablement avoir la maîtrise et ce comprend notamment :
 - Le refus de l'employeur du congé préalablement autorisé en raison d'un impondérable professionnel lié à l'organisation de l'activité ou du service ;
 - Le retour à l'emploi du participant entre le moment de l'inscription et la sortie théorique de formation ;
 - Accident ou décès du participant ou d'un proche (ascendant ou descendant de premier niveau), maladie ou hospitalisation du participant ;
 - Interruption des transports de tout type empêchant le déplacement.
- 13.3. La partie invoquant la force majeure est tenue d'informer l'autre partie par écrit dans un délai raisonnable par lettre recommandée avec accusé de réception de la survenance de la cessation de l'événement ou de la circonstance répondant à la qualification de force majeure. En cas de survenance de tels événements, les parties s'efforceront de bonne foi de prendre toutes les mesures raisonnablement possibles en vue de poursuivre ou reporter l'exécution de la formation.

14. Responsabilité - Règlement intérieur

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

Dans le cas d'un stage intra réalisé au sein de l'entreprise :

 - le formateur et les stagiaires sont soumis au règlement intérieur de l'établissement dans lequel se déroule la formation ;
 - l'entreprise s'engage à mettre à disposition le matériel nécessaire au bon déroulement de la formation, notamment : salle réservée à la formation, matériel pédagogique usuel ; dans l'hypothèse où la formation nécessiterait un matériel spécifique, les deux parties détermineront d'un commun accord les conditions de sa mise à disposition.

Pour les stages réalisés au sein de la CCI Essonne, les participants seront soumis aux dispositions du règlement intérieur pour les stagiaires de la CCI Essonne en formation continue consultable sur le site internet www.essonne.cci.fr.
- 14.2. La CCI Essonne ne peut être tenue responsable d'aucun dommage ou perte d'objets et effets personnels apportés par les stagiaires.
- 14.3. Il appartient au client/stagiaire de vérifier que son assurance personnelle et/ou professionnelle le couvre lors de sa formation.

15. Propriété intellectuelle

Dans le cadre du respect des droits de propriété intellectuelle attachés aux supports de cours ou autres ressources pédagogiques mis à la seule disposition des participants à la formation, le client, l'entreprise et/ou le stagiaire s'interdit de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations de la CCI Essonne ou à des tiers, les dits supports et ressources pédagogiques sans l'autorisation expresse, préalable et écrite de la CCI Essonne ou de ses ayants droit. Toute violation de cette interdiction pourra donner lieu à des poursuites civiles et/ou pénales sur le fondement du code de la propriété intellectuelle.

16. Confidentialité

La CCI Essonne, 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.

17. Informatique et liberté

Les informations recueillies via le bulletin d'inscription et la convention de formation sont nécessaires au traitement de votre inscription. Elles feront l'objet le cas échéant de communications extérieures pour satisfaire à des obligations légales ou réglementaires ou aux sous-traitants ou prestataires techniques de la CCI Essonne, dans le cadre de leurs attributions respectives. En application de la loi du 6 janvier 1978 modifiée et le Règlement européen 2016/679 relatif à la protection des données à caractère personnel, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux informations qui vous concernent. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication de ces informations, veuillez vous adresser au DPO de la CCI Essonne par mail dpo@essonne.cci.fr ou par courrier : CCI Essonne - DPO - Service Juridique - 2 cours Monseigneur Romero - CS 50135 - 91004 ÉVRY-COURCOURONNES CEDEX. En dernier lieu, vous pouvez déposer une réclamation auprès de la CNIL - 3 Place de Fontenoy - TSA 80715 - 75334 PARIS Cedex 07.

18. Responsabilités, réclamations et médiation

Le cas échéant, le participant, le stagiaire ou l'entreprise peut présenter toute réclamation en contactant la société au moyen des coordonnées suivantes Service JAP - 2 cours Monseigneur Romero - CS 50135 - 91004 ÉVRY-COURCOURONNES CEDEX. Conformément aux dispositions des articles L. 611-1 à L. 616-3 du Code de la consommation, le participant, le stagiaire ou l'entreprise est informé qu'il peut recourir à un médiateur de la consommation dans les conditions prévues par le titre Ier du livre VI du code de la consommation.

19. Droit applicable - Tribunaux compétents

Toutes les contestations relatives aux ventes de prestations de formation conclues par la CCI Essonne, 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.

20. Relation clients

Pour toute information, question ou réclamation, le client peut s'adresser au centre de relation client 01 60 79 91 91 du lundi au vendredi, de 8h30 à 18h00 ou transmettre un courriel à infos@essonne.cci.fr.

Conditions générales de vente formation professionnelle continue conclues par la CCI Seine-et-Marne

➤ Présentation

L'UTEC développe, propose et dispense des formations professionnelles continues en formule inter et intra entreprises.

➤ Objet et champ d'application

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par le client et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

➤ Définition

Les formations dispensées s'inscrivent dans le cadre de l'article L.6313-1 du Code du travail.

➤ Inscription

Les inscriptions sont enregistrées au fur et à mesure de leur réception. Pour assurer la qualité de la formation, le nombre de participants est limité.

À l'inscription, une convention de formation professionnelle continue établie selon les articles L6353-1, L6353-2 et R6353-1 du Code du travail est adressée à l'entreprise par courriel, cet exemplaire devant être retourné revêtu du cachet de l'entreprise et signé.

Une convocation, précisant les dates, horaires et le contenu détaillé de la formation, et accompagnée d'un plan d'accès vous sera adressée avant l'ouverture de la session.

➤ Conditions financières

Libres de toutes taxes, les prix annoncés sont nets.

Les tarifs figurant sur les fiches sont révisables chaque année. Règlement des frais par virement ou par chèque bancaire ou postal à l'ordre de la CCI Seine-et-Marne.

La facture correspondant aux frais de formation est payable selon les modalités fixées dans la convention ou le contrat de formation.

Si l'entreprise souhaite que le règlement soit émis par l'Organisme paritaire collecteur agréé (OPCA) dont elle dépend, il lui appartient de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation, de l'indiquer explicitement sur sa demande d'inscription ou son bon de commande et de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'elle aura désigné. Si l'OPCA ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé à l'entreprise. En cas de non-paiement par l'OPCA, pour quelque motif que ce soit, l'entreprise sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

➤ Annulation / abandon

Nous portons le plus grand soin à la composition des groupes et toute demande de report ou d'annulation a des répercussions sur le déroulement de la session.

En cas d'empêchement majeur avant le début de la formation, l'entreprise peut remplacer le stagiaire par une autre personne de même niveau.

En cas d'annulation tardive, moins de 10 jours ouvrables avant l'ouverture du stage, la CCI Seine-et-Marne retiendra, sur le coût total, les sommes qu'elle aura effectivement engagées pour la réalisation de l'action pouvant atteindre 100 % du prix du stage (montant non imputable sur les fonds de formation).

En cas d'absence ou d'abandon en cours de stage, ce dernier est payable en totalité. Toutefois, seul le montant correspondant à la présence réelle du stagiaire peut être imputable au titre de la formation.

La CCI Seine-et-Marne se réserve le droit d'annuler ou de reporter un stage, notamment dans le cas où le nombre de participants serait jugé pédagogiquement insuffisant et d'apporter toute modification à l'organisation des sessions.

➤ Attestation

Une attestation de stage est délivrée à l'issue de la formation à chaque participant ayant suivi la session.

➤ Restauration

Les repas ne sont pas compris dans le prix de la formation. Les repas peuvent être pris dans l'un des restaurants, sur réservation et en fonction des dates d'ouverture et des lieux de la formation.

➤ Informatique et libertés

Les informations qui vous sont demandées sur le bulletin d'inscription sont nécessaires au traitement de votre dossier et sont destinées à la CCI Seine-et-Marne et à ses partenaires et ne seront donc pas commercialisées.

Conformément à la Loi n°78 - 17 du 6 janvier 1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés et au Règlement (UE) 2016-679 sur la protection des données, dans le cadre et les limites posées par ces textes, vous disposez d'un droit d'accès, de portabilité, de modification, de rectification et de suppression des données à caractère personnel vous concernant en vous adressant à pdp.marketing@seineetmarne.cci.fr. En cas de difficulté, vous pouvez vous adresser au délégué à la protection des données de la CCI de Seine-et-Marne à l'adresse cpdp@cci-paris-idf.fr en précisant que la demande concerne des données personnelles détenues par la CCI de Seine-et-Marne - Direction Marketing et Communication Produits. En dernier lieu, vous pouvez déposer une réclamation auprès de la CNIL 3 Place de Fontenoy - TSA 80715 - 75334 PARIS CEDEX 07.

➤ Responsabilités

La responsabilité de la CCI Seine-et-Marne ne pourra être mise en cause, dans le cas où des dégradations ou des dommages seraient causés à des tiers et/ou aux propriétaires des locaux mis à disposition de la CCI Seine-et-Marne, par les participants aux stages, salariés des entreprises clientes, pendant la durée des sessions de formations.

➤ Communication

Le client autorise expressément la CCI Seine-et-Marne et son organisme de formation UTEC à mentionner son nom, son logo et à faire mention à titre de références de la souscription à une commande et de toute opération découlant de son application dans l'ensemble de leurs documents commerciaux.

Des formations de



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE



CCI ESSONNE



CCI SEINE-ET-MARNE

COMMENT S'INSCRIRE ?

Les conseillers sont à votre écoute, pour vous accompagner, analyser vos besoins, préparer une formation sur-mesure



- Vous souhaitez participer à une ou plusieurs sessions de formation du catalogue ?



Complétez le bulletin d'inscription et envoyez-le par mail

- Vous souhaitez mettre en place une formation en entreprise pour vos collaborateurs
Soit à partir d'un module de notre catalogue ?
Soit personnalisée, adaptée à vos besoins, à votre secteur, vos produits ?



Appelez-nous ou adressez votre demande par mail et nous vous rappellerons

INTERNATIONAL

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

international.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

essonne.cci.fr



01 60 79 91 91

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

seineetmarne.cci.fr



01 74 60 51 00

Prix d'un
appel local

Du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30

VOS CONTACTS

Pour vous inscrire et/ou obtenir des informations complémentaires

Paris et autres départements :
formationinternational@cci-paris-idf.fr
Tel 01 55 65 44 44

En Essonne :
formation@essonne.cci.fr
Tel 01 60 79 91 91

En Seine-et-Marne :
international@seineetmarne.cci.fr
Tel 01 74 60 51 00

