

FORMATIONS AUX TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Programme 2025



Ce programme est établi en réponse aux besoins exprimés par les entreprises pour leur développement à l'international.
La Team France Export Sud est à votre disposition pour élaborer des formations sur mesure, en présentiel comme en e-learning.
Votre contact : Pierre CALIGIURI – pierre.caligiuri@paca.cci.fr

Programme de formation 2025

Thématique	Titre	Dates	Lieu/mode
Les fondamentaux Spécial débutants	Réalisez votre première opération export - Vente de marchandises BtoB	20 & 21 février 04 & 05 décembre	 <p>DIGITAL</p>
Juridique	Améliorez votre pratique des contrats internationaux	15 & 16 décembre	
Logistique et douane	Maîtrisez les procédures, formalités et régimes douaniers	21 & 22 avril 23 & 24 octobre	
Incoterms® ICC 2020	Adaptez Incoterms® et stratégies à l'international	11 & 12 septembre	
Modes de paiement à l'international	Choisissez un mode de paiement sécurisé pour vos opérations export	20 & 21 novembre	

[Lien d'inscription](#)



Un devis sera établi selon le nombre de participants.



Les fondamentaux : Réalisez votre première opération export

Vente de marchandises BtoB



**TEAM
FRANCE**
—EXPORT—

CCI INTERNATIONAL
PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

MODALITES

Distanciel

Durée : 7h à raison de
2 matinées

Horaires : 9h00 – 12h30

Accueil : 8h30

PRÉREQUIS

Avoir un projet
export et/ou
import finalisé.

POUR QUI ?

Dirigeants,
Commerciaux,
Assistant(e)
commercial(e)
import/export
contribuant au
développement
international de
l'entreprise

▶ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Cette formation permettra aux participants d'acquérir des techniques et outils indispensables pour enclencher une démarche de construction ou de réalisation d'une opération export et/ou import de marchandises.

▶ PROGRAMME

Module 1 – Comprendre les enjeux et les points clés d'une démarche export

- ✓ La démarche export et les QQQOC.
- ✓ La notion de territoire dans les échanges commerciaux.

Module 2 – Préparer une offre commerciale

- ✓ La partie administrative, les obligations des parties, les éléments de prix.
- ✓ Le recours à un mode de paiement sécurisé et la gestion des risques.

Module 3 - Définir une stratégie Incoterms®

- ✓ Tour d'horizon : à quoi ça sert, classifications, éléments de vocabulaire.
- ✓ Décryptage des principaux Incoterms® ICC 2020 en lien avec ceux utilisés par l'entreprise.
- ✓ Interactions sur le prix et les autres contrats annexes.

Module 4 – Préparer les documents export

- ✓ Les documents liés à une exportation définitive de la marchandise.
- ✓ Les documents liés à une exportation temporaire des marchandises.
- ✓ Les différents intervenants et leurs prestations obligatoires (visas, légalisations, apostille, certifications...GEFI).

Conclusion : dresser un tableau des points bloquants pour préparer une nouvelle démarche export.





Juridique : Améliorez votre pratique des contrats internationaux & CGVE



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

CCI INTERNATIONAL
PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

MODALITES

Distanciel

Durée : 7h à raison de 2 matinées
Horaires : 9h00 – 12h30
Accueil : 8h30

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

POUR QUI ?

Dirigeants,
Commerciaux,
Assistant(e)
commercial(e)
import/export
contribuant au
développement
international de
l'entreprise

▶ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- ✓ Comprendre les règles inhérentes aux contrats de vente internationaux.
- ✓ Intégrer les phases fondamentales de la rédaction d'un contrat, de la négociation à la conception.
- ✓ Être capable d'identifier les écueils à l'international.

▶ PROGRAMME

Environnement juridique international :

- ✓ Approche juridico-politique des pays et dimension culturelle des négociations.
- ✓ Droit applicable en France aux ventes ou achats internationaux.

Composantes du contrat de vente international et des CGVE

- ✓ Formalisation de l'offre, de l'acceptation, obligations des parties et exécution du contrat.
- ✓ Conditions générales de vente à l'export, contenus et opposabilité.

Check-list des clauses économiques et juridiques sensibles à l'international et recommandations pour une mise en œuvre efficace. Exemples :

Notoriété des parties, objet, définitions produits/services, obligations, prix/révision/indexation, conditions de paiement, conditions de livraison, garantie/responsabilité, service après-vente, pénalités de retard de paiement et/ou de livraison, règlement des litiges, propriété intellectuelle et/ou industrielle, clauses de sortie du contrat...

Gestion des conflits : clauses attributives de compétence, droit applicable, modes alternatifs de règlement des conflits (médiation/arbitrage). Cas de l'UE (injonction de payer).





Logistique & douane : Maîtrisez les procédures, formalités et régimes douaniers



**TEAM
FRANCE**
—EXPORT—

CCI INTERNATIONAL
PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

MODALITES

Distanciel

Durée : 7h à raison de
2 matinées

Horaires : 9h00 – 12h30

Accueil : 8h30

PRÉREQUIS

Cette formation ne
nécessite pas de
prérequis.

POUR QUI ?

Dirigeants,
Commerciaux,
Assistant(e)
commercial(e)
import/export
contribuant au
développement
international de
l'entreprise

▶ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Acquérir une connaissance et une pratique opérationnelle des formalités, régimes et documents douaniers pour optimiser vos relations avec l'Administration des douanes et pouvoir définir une politique commerciale pertinente.

▶ PROGRAMME :

La douane et l'entreprise : enjeux, risques, obligations et droits

La déclaration en douane :

- ✓ Qui peut déclarer ?
- ✓ Les risques selon les choix.

Le triptyque douanier : Origine, espèce, valeur

Les procédures de dédouanement

- ✓ Delta C.
- ✓ Les procédures simplifiées domiciliées : PDS, PDD, PDU sous Delta D, Delta D.
- ✓ Le justificatif de sortie export : ECS – JS.

Le régime douanier et fiscaux

- ✓ Exportation : forme et enjeux.
- ✓ Importation : libre pratique et mise à la consommation, droits, taxes et paiements, TVA en franchise ou reportée (A12) – CA3.
- ✓ Régimes économiques : entrepôt, admission temporaire, perfectionnement actif et passif.

Autres points abordés de manière plus succincte :

- ✓ Les échanges intracommunautaires, obligations DEB.
- ✓ Les régimes des retours et échanges standards.
- ✓ Le statut OEA (opérateur économique agréé) : définition, avantages et contraintes.
- ✓ Le nouveau code de l'Union : changements importants (ajouts et suppressions).

**TAUX
D'ABANDON
DE 0%
AUX SESSIONS
PRÉCÉDENTES**



Incoterms® ICC 2020 : Adaptez Incoterms® et stratégies à l'international



MODALITES

Distanciel

Durée : 7h à raison de 2 matinées

Horaires : 9h00 – 12h30

Accueil : 8h30

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

POUR QUI ?

Dirigeants,
Commerciaux,
Assistant(e)
commercial(e)
import/export
contribuant au
développement
international de
l'entreprise

▶ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- ✓ Comprendre les Incoterms® ICC 2020, leur utilité, leur origine, leur logique (transport, commerce, finances).
- ✓ Acquérir une connaissance pratique et opérationnelle tout en mesurant l'importance stratégique que leur maîtrise représente dans la démarche export et/ou import d'une entreprise.

▶ PROGRAMME

Analyser le contexte et les enjeux d'une vente (et/ou achat) à l'international

- ✓ Déterminer le cadre juridique applicable à une vente (et/ou achat) de marchandises à l'international.
- ✓ Préparer l'offre commerciale.

Délimiter la part des Incoterms® ICC dans la relation contractuelle

- ✓ Définir le champ d'application, les limites, les points critiques et l'apport de la version 2020.
- ✓ Interpréter les 10 obligations des 11 Incoterms applicables dans les relations entre le vendeur et l'acheteur.

Identifier les incidences du choix de l'incoterm dans les prestations annexes

- ✓ Relier les éléments du prix, le mode de transport, l'assurance, la douane, la banque et les documents aux différents Incoterms®.

Réfléchir aux différentes stratégies commerciales des projets de l'entreprise

- ✓ Dresser un tableau par Incoterms, des points critiques ou bloquants.
- ✓ Envisager des solutions directement applicables dans l'entreprise.





Modes de paiement à l'international : Choisissez un mode de paiement sécurisé pour vos opérations export



**TEAM
FRANCE**
—EXPORT—

CCI INTERNATIONAL
PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

MODALITES

Distanciel

Durée : 7h à raison de 2 matinées
Horaires : 9h00 – 12h30
Accueil : 8h30

PRÉREQUIS

Avoir une connaissance préalable des règles Incoterms®
Avoir réalisé une 1^{ère} opération à l'export et/ou import

POUR QUI ?

Dirigeants,
Commerciaux,
Assistant(e)
commercial(e)
import/export
contribuant au développement international de l'entreprise

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- ✓ Identifier les risques et contraintes en matière de paiement à l'international.
- ✓ Acquérir une vision globale des différents modes de paiement les plus courants à l'international.
- ✓ S'approprier la technique des paiements documentés en concordance avec les règles Incoterms® ICC 2020.

PROGRAMME

Se poser les bonnes questions

- ✓ Identifier les différentes typologies de risques et de contraintes à l'export.
- ✓ Se conformer au process de due diligence et du KYC.

Inventorier les différents modes de paiement à l'international

- ✓ Comparer les avantages et les inconvénients des modes de paiements dits « classiques ».

Recourir à des techniques plus sophistiquées :

- ✓ Mettre en place un paiement par remise documentaire.
- ✓ Sécuriser son paiement par la technique du crédit documentaire.
- ✓ Prendre en compte les interactions du choix de l'Incoterm® dans les paiements documentés.

Utiliser la lettre de crédit stand-by pour garantir un paiement

- ✓ Définir utilité, mécanismes, recommandations.

Prévenir et gérer des impayés

- ✓ Mettre en place des solutions préventives ou de recouvrement des impayés.

**TAUX
D'ABANDON
DE 0%
AUX SESSIONS
PRÉCÉDENTES**



Modalités pratiques

- ▶ **COÛT** par personne (non assujetti à la TVA)
590 € net de taxe/jour/personne

- ▶ **Lieux et horaires :**

En distanciel (via Teams)

Durée : 7h00 scindées en 2 demi-journées

Horaires : 9h00 – 12h30

Les horaires sont susceptibles de s'adapter en fonction de l'avancement du programme et des contraintes du groupe.

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...

Le lien de connexion et les différents documents pédagogiques sont fournis lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

[Lien vers
notre agenda](#)





Modalités pratiques

▶ REGLEMENT :

- Par chèque libellé à l'ordre de CCI de région Provence-Alpes-Côte d'Azur
 - Par virement bancaire, n° de compte : 00120012914 - IBAN : FR76 3000 3035 5800 1200 1291 464
- NB : pour une facturation directe à votre organisme collecteur, merci d'adresser une demande de prise en charge auprès de ce dernier dès l'inscription.

- ## ▶ DELAI D'INSCRIPTION :
- toute inscription doit être effectuée au plus tard 2 jours ouvrés avant le démarrage de la formation.

Pour toute personne en situation de handicap qui nécessiterait une adaptation de notre formation, merci de nous contacter

*Nos sessions de formation donnent droit à une attestation individuelle de fin de formation.
N° de déclaration de l'organisme de formation : CCI de région Provence-Alpes-Côte d'Azur : 93 13 P007413
CCI International Provence-Alpes-Côte d'Azur est certifiée Qualiopi.*

[Lien vers
notre agenda](#)





Les formations CCI International Provence-Alpes-Côte d'Azur



Notre engagement : des solutions simples et pratiques pour réussir vos opérations internationales.

Nous sommes certifiés Qualiopi. Cette reconnaissance vient récompenser notre engagement pour offrir un service de qualité à nos clients.

Nos intervenants/formateurs - consultants seniors - ont une activité professionnelle dans des entreprises de dimension internationale. En contact permanent avec le terrain, ils vous font bénéficier de leur expérience et expertise.

Leurs supports pédagogiques sont techniques et concrets, accompagnés d'exercices pratiques pragmatiques.

Les modalités d'évaluation de la formation sont :

En amont : pour évaluer les connaissances initiales des participants via un QCM

Pendant : pour évaluer en continu et valider la compréhension en temps réel via des mises en situation, des exercices pratiques qui reprennent des questions d'actualité dans une pédagogie active et participative

Après : pour évaluer les connaissances acquises et la satisfaction du participant

Votre contact : Pierre CALIGIURI – pierre.caligiuri@paca.cci.fr

Bénéficiez d'une assistance technique et réglementaire avant, pendant et après votre formation pour vous accompagner à l'international grâce à notre site <https://www.teamfrance-export.fr/sud> et votre conseiller export.



CCI INTERNATIONAL
PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation