

### La formation en résumé

Face à un environnement économique en constante évolution, l'acheteur à l'international doit gérer les risques fournisseurs, accroître la marge, sécuriser et organiser ses achats à l'étranger. Ses missions exigent une parfaite maîtrise des outils et des techniques du commerce international.

Parcours de formation éligible au CPF avec ajout du module Gestion des risques fournisseurs + Certificat de Compétences en Entreprise "Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats" (500€)

[Inscription via Appli CPF : Mon compte Formation : site de LYON](#)



#### Objectifs :

- Acquérir les bons réflexes et les outils efficaces pour organiser, gérer ou suivre les achats à l'international dans le respect des obligations réglementaires, douanières et fiscales
- Mettre en oeuvre une stratégie d'achats performante

#### Participants :

- Acheteurs
- Assistants achats / import / logistique
- Créateurs d'entreprise d'importation

#### Prérequis :

Pas de prérequis sauf en cas de parcours avec certification où il faut exercer ou avoir exercer une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné, ici "Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats" . Il faut donc maîtriser les fondamentaux des achats.

### Moyens pédagogiques et d'encadrement

#### Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

#### 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, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

### La formation en résumé

Que vous importez ou/et exportez, quelles que soient les zones géographiques avec lesquelles vous échangez, il est primordial de procéder avec méthode afin d'identifier et minimiser vos risques. Connaître les différents acteurs de la chaîne logistique permettra d'optimiser vos flux, de rentabiliser et pérenniser vos opérations commerciales à l'international. Normes internationales, les incoterms définissent entre autre la répartition des frais et des risques entre le vendeur et l'acheteur. Les connaître pour mieux les choisir est indispensable pour sécuriser ses flux, d'autant plus avec l'arrivée de la nouvelle version qui entrera en vigueur au 1er janvier 2020

Cette formation fait partie du cycle Chargé d'Opérations à l'international qui peut être éligible au CPF avec ajout du Certificat de Compétences en Entreprise "Gérer les opérations à l'international" (500 €)

#### Objectifs :

- Acquérir une vision globale d'une opération de commerce international (import ou export) sur les plans logistique, financier et administratif et les outils nécessaires pour la mener à bien
- Maîtriser les règles Incoterms® 2020 et les nouveautés de la dernière version pour choisir le bon incoterm
- Repérer les risques et les moyens de sécuriser ses transactions à l'international
- Devenir un interlocuteur averti face aux partenaires de la chaîne internationale (douaniers, transitoires, banques, clients, fournisseurs)

#### Participants :

- Responsables de zones, commerciaux et assistants export, acheteurs, services achats, ADV et logistique
- Dirigeants ou créateurs d'entreprise se développant à l'international

#### Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

1 400 €

(non assujetti à la TVA)



3 jours



3 jours (21 heures)

#### Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 25/01, 26/01, 01/02
- 08/03, 09/03, 15/03
- 31/05, 01/06, 10/06
- 13/09, 14/09, 20/09
- 04/11, 05/11, 15/11

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 25/01, 26/01, 01/02
- 31/05, 01/06, 10/06
- 04/11, 05/11, 15/11

Roanne - 04 77 44 54 69

- 25/01, 26/01, 01/02
- 31/05, 01/06, 10/06
- 04/11, 05/11, 15/11

### Le contenu

#### Choisir la règle Incoterms® 2020 la plus adaptée à l'opération réalisée

- Les Incoterms® : rôle et impacts pour le commerce international
- Analyse détaillée des 11 Incoterms® 2020 et innovation de la dernière version
- Conséquences du choix de l'incoterm® sur l'exécution de la commande client et fournisseur
- Repérer les répercussions sur les différents contrats et leurs incidences sur le prix de vente Export et le coût global d'acquisition
- Limites des incoterms® : comprendre que les incoterms® ne règlent pas tout
- Mises en situation côté vendeur et acheteur

#### Organiser l'acheminement des marchandises à l'international

- Les critères de choix des modes de transport
- Les différents opérateurs de transport
- Le cadre juridique global des transports routier, maritime et aérien
- Les documents de transport
- L'assurance transport

## Intégrer les aspects douaniers pour mener à bien les opérations internationales

- Distinguer les différents types d'opérations commerciales
- Appréhender les principales procédures de dédouanement et les formalités de sécurisation des marchandises
- Repérer les éléments clés de la déclaration de douane à l'export / à l'import : code douanier, origine, valeurs
- Connaître les solutions pour optimiser sa trésorerie : ex l'autoliquidation de la TVA à l'importation
- Connaître les principaux régimes douaniers existants
- Minimiser les sources de litiges avec la douane en s'appuyant sur les principales sources d'informations douanières
- Connaître vos principales obligations lors d'échanges intracommunautaires : la DEB / la DES
- Repérer le régime fiscal applicable à ses opérations commerciales

## Identifier et gérer les risques financiers à l'international

- Connaître les différents instruments et techniques de paiement : virements, effets de commerce, assurance-crédit, remise documentaire, crédit documentaire, lettre de crédit stand-by
- Identifier les usages des pays : mécanismes, acteurs, coûts, avantages et inconvénients, adaptation des techniques aux clients fournisseurs

## Les + de la formation :

- Les participants repartent avec une check-list des points de vigilance quand on se développe à l'international, tous les sites d'informations incontournables et un glossaire des principaux termes techniques et acronymes utilisés
- Intervenant accrédité par l'ICC aux règles Incoterms® 2020

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

### 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, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

### La formation en résumé

La mondialisation des échanges amène les entreprises à rechercher des clients ou fournisseurs étrangers. Comment négocier dans un contexte interculturel où les codes et techniques de communication sont différents des nôtres ? Comment se différencier positivement et ne pas faire échouer ses négociations ?

#### Objectifs :

- Connaître les différentes stratégies et différents styles de négociation couramment utilisés afin de pouvoir choisir lesquels appliquer pour chaque négociation à l'international
- Construire une stratégie de négociation et bien se préparer pour conduire des négociations de manière effective
- Comprendre en quoi un cadre international et des différences culturelles impactent les processus liés au business et à la négociation.

#### Participants :

- Responsables de zone, commerciaux export, ingénieurs d'affaires, acheteurs à l'international
- Dirigeants de PME, créateurs d'entreprise à l'international

#### Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

**1 020 €**

(non assujetti à la TVA)

⌚  
2 jours

⌚  
2 jours (14 heures)

✓  
Mises en situation

**-10%**

Formation en tandem avec :  
Droit des contrats internationaux

#### Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 29/03, 30/03
- 28/06, 29/06
- 02/12, 03/12

### Le contenu

#### Les bases de la négociation

#### Décrypter les types de négociations

- Négociation distributive et revendication de valeur
- Négociation intégrative et créatrice de valeur

#### Définir et construire sa stratégie de négociation

#### Conduire efficacement une négociation distributive

#### La négociation raisonnée (Harvard)

- Comprendre la valeur
- Inventer des options
- Se focaliser sur les intérêts, pas sur les positions
- Séparer les aspects humains et la substance

#### Reconnaitre le profil des négociateurs

- Le modèle Hermann

#### Bien se préparer à la négociation

- Cas pratique avec analyses de négociations réelles issues de l'expérience des participants

#### Comprendre l'impact de l'environnement international sur la négociation

- Temps, distance, les relations personnelles, les styles de décision, le contrat, la loi, l'éthique, les risques

#### Comprendre l'impact de la culture sur les comportements, la communication et la façon de négocier

- Ce qu'est la culture, le piège des stéréotypes
- Les dimensions d'Hofstede
- Le rapport au temps
- Les différents modes de communication

## Comprendre l'importance du comportement et de l'étiquette dans la négociation internationale

### Analyser quelques comportements types selon différentes cultures

- Cas pratiques : analyse de vidéos de négociations à l'international (par exemple par pays)
- Mise en situation de négociations entre participants sur un cas professionnel

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

### 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, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

### La formation en résumé

Définir et déployer une stratégie Achats : outils et méthodes

#### Objectifs :

- Connaitre et utiliser les outils et méthodes achats
- Construire sa stratégie d'achats et la mettre en valeur
- Élaborer une stratégie achats

#### Participants :

Acheteurs en charge d'une famille achats

#### Prérequis :

- Occuper actuellement une fonction achats

**980 €**

(non assujetti à la TVA)

Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions  
(nous consulter)



**2 jours**



2 jours (14 heures)

### Le contenu

#### Introduction

- Acquérir une vision globale de la Supply-Chain
- Définir le rôle des approvisionnements, celui des achats et leurs interactions
- Appréhender la gestion des stocks
- Savoir accompagner la fonction approvisionnements Mises en situations

#### Organiser ses achats

- Cartographier son portefeuille d'achat (Pareto, ABC,...)
- Comprendre les matrices d'analyses (Attractivité, KRALJIC, Expertise,...)
- Exercices d'utilisation des outils
- Définir une politique achats selon stratégie de l'entreprise et contraintes externes
- Savoir élaborer des stratégies achats (Make or Buy, Rationalisation, Partenariats, Analyse de la valeur...)
- Analyse d'exemples

#### Mesure de la performance

- Appréhender les indicateurs de performance et tableaux de bord achats
- Suivre ses fournisseurs tout en mettant en place une relation positive et suivi
- Analyser les risques internes et externes liés aux fournisseurs
- Mises en situation

 **-10%**

Formation en tandem avec :  
Devenez acteur de vos achats

Ou

Optimisez vos négociations fournisseurs

#### Dates et villes

**Lyon - 04 72 53 88 00**

- 18/03, 19/03
- 14/06, 15/06
- 25/11, 26/11

**Saint-Etienne - 04 77 49 24 66**

- 04/03, 05/03
- 11/10, 12/10

**Roanne - 04 77 44 54 69**

- 04/03, 05/03
- 11/10, 12/10

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

## Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 8 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

## 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, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

### La formation en résumé

Le Transport est le prolongement indispensable du service commercial à l'international dans le cadre de sa stratégie de développement. En appréhender toutes les phases et en maîtriser tous les risques et en faire un outil stratégique est primordial et est une source de valeur ajoutée très importante.

#### Objectifs :

- Maîtriser les aspects techniques, financiers et juridiques de la chaîne logistique internationale
- Identifier les risques, les surcoûts et les litiges potentiels et utiliser des techniques adaptées pour les éviter
- Négocier au mieux l'achat de prestations de transport international
- Optimiser et contrôler tout le processus d'une opération logistique à l'international

#### Participants :

- Assistants, collaborateurs et responsables des services logistique, achats, commercial, export, expédition ou ADV
- Toute personne amenée à choisir un mode d'acheminement des marchandises à l'international

#### Prérequis :

- Maîtriser les règles Incoterms® 2020

**990 €**

(non assujetti à la TVA)



**2 jours**



2 jours (14 heures)

 **-10%**

Formation en tandem avec :  
Règles Incoterms® 2020

### Le contenu

#### Comprendre la logistique internationale

- Le déroulement d'une opération de transport
- Les implications commerciales, logistiques (opérationnelles et stratégiques) et administratives des choix opérés en matière de transport
- Les différents prestataires et auxiliaires du transport international : commissionnaires en transports, transitaires, transporteurs, emballeurs, assureurs
  - La maîtrise des différents coûts d'un transport international
  - Les implications juridiques des choix logistiques

#### Choisir une solution logistique

- L'analyse des besoins et des contraintes
- Les critères de choix (coût, délais, sécurité, qualité)
- Les avantages et inconvénients des différentes solutions de transport

#### Connaître les conditions de vente pour un transport international

- Appréhender les conséquences du choix d'un Incoterm® sur l'exécution d'un transport international (coûts et risques)
- Tenir compte des Liners-terms pour les expéditions en conventionnel

#### Maîtriser les aspects techniques d'un transport international

- La protection des marchandises
- Les différents modes de transport

#### Maîtriser les aspects juridiques d'un transport international et bien repérer les responsabilités de chacun

- Les conventions internationales
- Les documents de transport et les instructions à communiquer au transporteur
- Les réserves au départ et à l'arrivée
- La responsabilité du transporteur
- L'assurance transport
- Les sécurités de paiement et la logistique

#### Dates et villes

**Lyon - 04 72 53 88 00**

- 18/03, 19/03
- 24/06, 25/06
- 25/11, 26/11

**Saint-Etienne - 04 77 49 24 66**

- 24/06, 25/06
- 25/11, 26/11

**Roanne - 04 77 44 54 69**

- 24/06, 25/06
- 25/11, 26/11

## Maîtriser les aspects tarifaires d'un transport international

- Calculer un prix de transport et repérer les différents éléments constructifs
- Définir quels modes de transport sont les plus intéressants pour l'opération

**Les + de la formation :Intervenant accrédité par l'ICC aux règles Incoterms 2020**

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### **Moyens pédagogiques et d'encadrement :**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

### **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, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

### La formation en résumé

Limiter les risques de l'entreprise par la maîtrise de ses fournisseurs

#### Objectifs :

- Identifier et analyser les risques liés aux fournisseurs d'une entreprise
- Prioriser et définir un plan d'action

#### Participants :

Acheteurs, responsables achats ou supply chain qui souhaitent maîtriser les risques pour leur entreprise

#### Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

**490 €**

(non assujetti à la TVA)

Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions  
(nous consulter)



**1 jours**



1 jour (7 heures)

### Le contenu

#### Identifier les risques

- Externes :
  - Risques pays
  - Risques fournisseurs
  - Risques produits
  - Autres types de risques
  - Exercice de simulation
- Internes :
  - Intérêts divergents
  - Non alignement des interlocuteurs
  - Exercice de simulation

#### Prioriser les risques

- Définir une matrice de gravité et de probabilité
- Calculer la criticité de chaque risque
- Donner des priorités aux risques à traiter
- Exercice d'application

#### Limiter les risques

- Définir un plan d'action
- Construire une supply chain résiliente
- Mettre en place un système de suivi
- Impliquer les acteurs
- Utiliser ses contrats

### Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 01/04
- 01/07
- 07/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 02/04
- 16/11

Roanne - 04 77 44 54 69

- 02/04
- 16/11

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

## Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

## 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, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

# Certificat de Compétences en Entreprise: Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats

Achats -

## La formation en résumé

Délivré par CCI France et reconnu au niveau national, le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) est aujourd'hui recensé à l'inventaire spécifique des certifications et habilitations de la CNCP. Il est donc éligible au CPF. Ce dispositif, basé sur un référentiel national de compétences, permet d'évaluer vos compétences acquises au cours de votre expérience professionnelle et/ou personnelle.

L'obtention d'un Certificat de Compétences en Entreprise est conditionné par l'épreuve d'évaluation (étude de cas). La certification est valable 5 ans.

**Inscription via APPLI CPF : Mon compte Formation**

[Site de Lyon](#)

[Site de ST ETIENNE](#)

### Objectifs :

Capitaliser sur son expérience professionnelle d'acheteur et prendre du recul  
Valoriser ses compétences en achats  
Être acteur de son parcours professionnel

### Participants :

- Toute personne souhaitant faire certifier ses compétences en Achats

### Prérequis :

- Avoir suivi un minimum de 35 heures de formation ou cycle associé

## Le contenu

### Elément 1 : Organiser les achats de l'entreprise

Critère 1.1: Identifier les besoins de l'entreprise  
Critère 1.2 : Intégrer la procédure de gestion des stocks de l'entreprise  
Critère 1.3 : Rédiger ou participer à l'écriture du cahier des charges concernant les produits/services recherchés.  
Critère 1.4 : Rechercher les prestataires correspondant aux produits/services et construire un réseau de fournisseurs.

### Elément 2 : Réaliser les achats

Critère 2.1: Mener ou participer à une négociation avec les fournisseurs  
Critère 2.2 : Contractualiser les achats  
Critère 2.3 : Diffuser l'information auprès des acteurs concernés

### Elément 3 : Suivre et contrôler les achats

Critère 3.1: Réceptionner les commandes  
Critère 3.2 : S'assurer de la conformité des achats  
Critère 3.3 : Formaliser un reporting auprès des acteurs concernés

**CCI FORMATION vous recommande l'une des formations préalables suivantes :**

Cycle Acheteur  
Ou un choix de modules de formation en achats (Minimum 35 heures)

**500 €**

(non assujetti à la TVA)  
Plus prix formation ou cycle associé



**0,5 jours**

Code CPF : 235960



Validation par étude de cas Certificat de compétences en entreprise : (2 h)

### Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 06/05
- 06/07
- 14/10
- 17/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 06/05
- 06/07
- 14/10
- 17/12

Roanne - 04 77 44 54 69

- 06/05
- 06/07
- 14/10
- 17/12

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

Epreuve écrite (cas pratiques) basée sur le référentiel de la compétence visée

Obtention du certificat : 80% des critères du référentiel sont validés, avec un minimum de 60% des critères validés pour chaque élément du référentiel

Instance de certification : CCI France

### La formation en résumé

La plupart des problèmes rencontrés sur un projet ou une affaire à l'international ont pour origine l'absence de contrat ou des clauses de contrat mal négociées et rédigées. Il est donc nécessaire en amont de comprendre les risques contractuels spécifiques des opérations d'import/d'export pour s'en prévenir et sécuriser ses contrats internationaux

#### Objectifs :

- Acquérir les bases du droit à l'international afin de sécuriser la partie juridique des opérations internationales
- Etre en mesure de comprendre et d'intégrer les clauses essentielles dans le contrat lors d'une négociation
- Prévenir et gérer les difficultés d'exécution

#### Participants :

- Responsables et commerciaux export, responsables ADV export, acheteurs à l'international
- Dirigeants, créateurs d'entreprise d'import export
- Toute personne non-juriste amenée à négocier et/ou suivre les contrats à l'international émis par sa société

#### Prérequis :

- Maîtriser les fondamentaux du commerce international et les règles Incoterms® 2020

### Le contenu

Maîtriser les phases de négociation et conclusion du contrat, ainsi que les aléas culturels, juridiques et judiciaires

- L'aspect culturel dans l'approche contractuelle
- Détermination du droit applicable au contrat : liberté contractuelle : limiter l'aléa juridique par la clause de droit applicable
- Détermination du juge compétent en cas de litige futur éventuel : limiter l'aléa judiciaire par clause d'arbitrage ou clause attributive de juridiction
- Mise en place de contrats préparatoires : lettre d'intention, contrat de confidentialité, contrat d'exclusivité
- Etude des règles de formation.
- Les règles d'entrée en vigueur du contrat : règles de signature des contrats, clause d'entrée en vigueur, preuve du contrat
- Les CGV (et les CGA) : possibilités de rédiger des CGV à l'international, ou utilisation de contrats-types

Connaître et négocier les clauses essentielles pour assurer la bonne exécution du contrat (Ex : le contrat de vente international) :

- Déterminer les prestations/obligations des parties
- Côté vendeur : obligation de livraison, de garantie, de sécurité, d'information, protection droit de propriété intellectuelle..., (clause de réception, clause de garantie d'exécution), transferts de propriété et de risques...
- Côté acheteur : obligation de paiement, garanties de paiement (lettre de crédit, clauses relatives au prix), Incoterms®

#### Anticiper et gérer la phase de fin de contrat

- Gestion de l'inexécution contractuelle totale/partielle : fautive (responsabilité, pénalités...)
- Gestion des risques imprévisibles : inexécution non fautive, hardship et force majeure
- Clause de renouvellement ou de reconduction

**990 €**

(non assujetti à la TVA)



**2 jours**



2 jours (14 heures)

**-10%**

Formation en tandem avec :  
Négociations à l'international

#### Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 25/03, 26/03
- 17/06, 18/06
- 29/11, 30/11

## Analyse de différents types de contrats à l'international

- Identifier les contraintes légales et les pièges à éviter
- Analyser les contrats avec les intermédiaires commerciaux : agent commercial, accord de distribution (attention aux règles anticoncurrentielles)
- Analyser les contrats de transfert de technologies (contrat de cession ou de licence de droits)

Les + de la formation : Analyse de CGV, CGA, analyse des clauses et des juriprudences, analyse de contrat de vente, d'agent commercial, de distribution ( parfois rédigés en anglais), de classes types spécifiques aux participants

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### **Moyens pédagogiques et d'encadrement :**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

### **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, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

### La formation en résumé

Point de départ de toute réglementation douanière, point de départ pour la détermination de l'origine du produit, le classement douanier des produits ne s'improvise pas ! De ce classement découle toute la réglementation douanière applicable au produit dans le pays exportateur et dans le pays importateur, notamment le montant des droits de douane applicable. Utiliser les bons outils, maîtriser les règles de classement, adopter la bonne méthodologie pour sécuriser ce classement sont incontournables

#### Objectifs :

- Maîtriser les règles de classement pour sécuriser le classement des produits
- Mesurer l'impact du classement des produits dans la gestion des opérations internationales et identifier les risques et les responsabilités liés au classement tarifaire
- Proposer des outils et procédures pour coordonner les services concernés

#### Le contenu

##### Comprendre la raison d'être de la nomenclature douanière

- Les réglementations import / export
- Le calcul des droits de douane et de la fiscalité
- Les obligations déclaratives

##### Connaître les risques encourus suite à un mauvais classement des marchandises

##### Identifier les différentes nomenclatures et leurs évolutions périodiques

- Nomenclature SH (Système Harmonisé) : présentation, utilisation et évolution
- Nomenclature combinée
- TARIC (Tarif Douanier Communautaire)
- Nomenclatures étrangères

##### Maitriser les règles de classement des produits

- Les notes générales
- Les notes de sections et de chapitres
- Les notes explicatives

##### Acquérir la bonne méthodologie et les outils d'aide au classement

- Appliquer les bonnes règles
- S'appuyer sur la base RTC (Renseignement Tarifaire Contraignant)
- Recourir au RTC : procédures et conditions d'obtention en application du CDU

##### Identifier les risques et les avantages liés au classement



## Coordonner les services

- Mettre en place une veille sur les évolutions de la nomenclature et/ou des produits
- Mettre à jour l'ERP
- Coordonner les déclarants en douane
- Définir des solutions face aux exigences clients : ce qui est possible ou non

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### **Moyens pédagogiques et d'encadrement :**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

### **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, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

### La formation en résumé

La valeur en douane est un paramètre douanier fondamental (associé à l'espèce tarifaire et à l'origine des produits) qui sert de base au calcul des droits et taxes perçus dans les échanges internationaux et qui entre également dans l'assiette élargie de calcul de la TVA. Le CDU a apporté des modifications à cette réglementation complexe qui reste une source d'erreur pour les entreprises et par conséquent une source de risque dans le cadre de contrôles accrus. Liée également à un autre sujet de fiscalité, la réglementation des prix de transfert, elle nécessite une véritable maîtrise de la part des services financiers et des services import export de l'entreprise

#### Objectifs :

- Maîtriser les enjeux douaniers, et limiter les risques de contentieux douanier et fiscal
- Professionnaliser la gestion douanière des opérations internationales (export / import) notamment dans la perspective d'obtenir le statut d'OEA (Opérateur Economique Agréé)
- Optimiser ses opérations internationales et intégrer les modifications introduites par le CDU

#### Participants :

- Services douane, export, achats, ADV, administratif et financier
- Dirigeants d'entreprise d'import-export

#### Prérequis :

- Maîtriser les fondamentaux du commerce international et les Incoterms®2020

**590 €**

(non assujetti à la TVA)



**1 jours**



1 jour (7 heures)

 **-10%**

Formation en tandem avec :  
**Origine des marchandises**  
Ou

**Nomenclature douanière / classement des produits**

#### Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 30/03
- 25/06
- 16/11

### Le contenu

#### Le pourquoi de la valeur en douane

- Les enjeux douaniers à l'export et à l'import
- Les 3 paramètres douaniers : l'espèce, l'origine et la valeur
- Les risques associés à une valeur erronée
- La valeur en douane et l'impact des Incoterms

#### Les exigences réglementaires

- Les règles de l'OMC, le droit communautaire, français et les droits étrangers
- L'établissement de la valeur en douane : la valeur transactionnelle
- Une assiette de calcul différente pour la TVA
- Les ajustements de la valeur en douane : valeur des moules, des outillages, des commissions...
- La question des remises de prix, ristournes...
- La question des envois sans paiement : échantillons gratuits, produits sous garantie, matériels transformés ou réparés...
- Les méthodes de substitution
- Les pouvoirs des douanes et les particularités pays (les valeurs administrées)
- L'impact de la réglementation en matière de prix de transfert sur la valeur en douane et les risques associés

#### La gestion de la valeur en douane

- Déposer un Avis sur la Valeur en Douane
- Sécuriser les instructions au déclarant en douane
- Analyser la responsabilité du déclarant et celle de l'entreprise
- Respecter les obligations douanières (DV1 à l'importation, documents associés à la déclaration en douane, D48)
- Gérer les modifications de valeur a posteriori

#### L'impact sur l'organisation de l'entreprise

- Maîtriser les risques de contentieux douanier
- Maîtriser les risques de contentieux fiscal (TVA et prix de transfert)
- Mettre en place les procédures adaptées
- Préparer la certification OEA (Opérateur Economique Agréé)

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

## **Moyens pédagogiques et d'encadrement :**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

## **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, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

### La formation en résumé

A partir de quelle étape de fabrication peut-on annoncer que son produit est « made in France » ? Votre client peut-il bénéficier d'un EUR1 ? Comment obtenir le statut d'Exportateur Agréé ? La Douane conteste l'origine déclarée à l'import, que faire ? Autant de questions qu'il est nécessaire d'anticiper, et que notre formation vous permettra de maîtriser. Toutes les nouvelles dispositions du nouveau Code des Douanes de l'Union ainsi que les nouveautés et projets en matière de détermination de l'origine sont abordées.

#### Objectifs :

- Eviter tout contentieux douanier
- Maîtriser les règles d'origine des marchandises et déclarer la bonne origine sur les différents justificatifs exigés à l'export
- Intégrer le paramètre "Origine" en amont du choix des flux industriels pour les optimiser et s'organiser en interne

### Le contenu

#### Enjeux et risques du couple Produit / Pays

- L'origine : pour quoi faire ? L'impact du couple Produit/Pays sur les droits de douane et la réglementation
- Ne pas confondre origine préférentielle et non préférentielle
- La base réglementaire
- Comment paramétriser l'origine sur la facture pour sécuriser les opérations ?

#### Déterminer l'origine à des fins de préférences tarifaires

- Les différents accords préférentiels de l'Union Européenne : savoir quel accord solliciter
- Les règles d'origine associées
- Les justificatifs d'origine : EUR1, déclaration d'origine, déclaration du fournisseur
- Exercice pratique : Origine Préférentielle acquise ?
- Analyse d'un protocole Origine à la loupe
- Le cumul d'origines – la zone PANEUROMED, les BALKANS et l'EUR-MED
- Logigramme de détermination de l'origine préférentielle et exercice pratique
- La particularité des unions douanières (notamment Turquie et ATR)
- Le SPG (Système de Préférences Généralisées) : vers la dématérialisation du FORM.A
- Les autres accords préférentiels dans le monde
- Exercice pratique : quel justificatif d'origine pour quel flux ?

#### Le statut d'exportateur agréé versus statut d'exportateur enregistré dans la base REX

- L'évolution des accords préférentiels

#### Déterminer l'origine à des fins douanières

- Les règles d'origine non-préférentielle (droit commun) et la base réglementaire : de la règle OMC vers les règles de l'UE
- Les nouvelles sources réglementaires (CDU)
- Le certificat d'origine universel
- Le marquage du « made-in »
- Logigramme de détermination de l'origine non-préférentielle
- Mise en application : quelle origine non préférentielle ?

1 040 €

(non assujetti à la TVA)



2 jours



2 jours (14 heures)



-10%

Formation en tandem avec :  
Nomenclature douanière / classement des produits  
Ou

Valeur en douane à l'export et à l'import

#### Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 26/04, 27/04
- 01/07, 02/07
- 16/12, 17/12

## Les outils

- Synthèse, organisation interne, outils informatiques, sources d'informations.
- Le RCO (Renseignement Contraignant sur l'Origine) et l'IMF (Information Made in France).
- Intégrer le paramètre Origine en amont de la démarche internationale afin d'optimiser les flux industriels et commerciaux
- Exercice pratique : savoir déterminer les OP et l'ONP

## Les + de la formation :

Possibilité de communiquer en amont de la formation le code douanier d'une marchandise pour laquelle le participant souhaite déterminer l'origine.

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

## Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

## 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, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

### La formation en résumé

Découvrir les fondamentaux des achats et en maîtriser les fonctions principales

#### Objectifs :

- Comprendre les spécificités et les enjeux des achats en PME
- Prendre du recul sur le quotidien pour définir une politique et une stratégie achats

#### Participants :

- Acheteurs débutants et personnes souhaitant professionnaliser leurs démarches achats en entreprise

#### Prérequis :

- Occuper une fonction achats (en cours ou à venir)

**980 €**

(non assujetti à la TVA)

Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions  
(nous consulter)



**2 jours**



2 jours (14 heures)

### Le contenu

#### Introduction aux achats

- Les achats dans l'entreprise
- Rôles et missions
- Les différentes étapes du processus achats
- Les actions et interactions en interne et à l'externe
- Mises en situation

#### Le sourcing

- Analyser un marché fournisseurs
- Identifier et utiliser divers canaux de recherche
- Définir et créer un R.F.I, RFP et RFQ
- Travailler en équipe à leur création
- Exercice d'application

#### La consultation

- Comprendre les enjeux de l'appel d'offres
- Rédiger un Cahier des Charges Fonctionnel
- Créer et envoyer un Appel d'offres
- Impliquer les autres départements et satisfaire leurs attentes
- Exercice d'application

#### L'analyse des offres

- Savoir comparer et sélectionner une offre fournisseurs
- Savoir décomposer un coût
- Analyser les offres fournisseurs en coûts complets
- Savoir intégrer l'aspect relationnel dans la sélection
- Travailler en équipe au choix du fournisseur

**Les + de la formation : Mise en application de sa stratégie achat à l'aide de l'outil PARETO, étude de cas concret de sourcing fournisseur**

**-10%**

Formation en tandem avec :

Structurez vos Achats

Ou

Optimisez vos négociations fournisseurs

#### Dates et villes

**Lyon - 04 72 53 88 00**

- 11/03, 12/03
- 07/06, 08/06
- 18/11, 19/11

**Saint-Etienne - 04 77 49 24 66**

- 25/02, 26/02
- 04/10, 05/10

**Roanne - 04 77 44 54 69**

- 25/02, 26/02
- 04/10, 05/10

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

## Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

## 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, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

