

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.

Tous nos formateurs répondent aux exigences de notre système qualité QUALIOP1

Ce cycle est **éligible au CPF** en passant le **CCE (Certificat de Compétences en Entreprise) "Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats"** d'un montant de 500 €.

La certification vous permet de mobiliser votre CPF pour financer tout ou une partie des formations du parcours ou de l'accompagnement préalable, ainsi que l'examen de certification. **Sa reconnaissance est nationale et pour une durée illimitée.**

Les CCE, ou Certificats de Compétences en Entreprise, sont des certifications professionnelles appartenant au Réseau National des CCI, donc à CCI France, et vous permettent de certifier de l'acquisition de compétences professionnelles dans un domaine d'activité ou une mission professionnelle. La certification peut prendre la forme d'un portefeuille de preuves (avec accompagnement individuel préalable de 7 heures minimum) ou d'une étude de cas de 2 heures (faisant suite à un parcours de formation conseillé). Dans ces deux cas, un jury de validation se réunit. La certification vous permet de mobiliser votre CPF pour financer toute ou partie des formations du parcours ou de l'accompagnement préalable, ainsi que l'examen de certification. Sa reconnaissance est nationale et pour une durée illimitée.

Le programme de chaque module est détaillé dans les fiches suivantes et votre parcours peut être complété avec des modules optionnels :

Objectifs :

- Acquérir des méthodes et des outils permettant d'optimiser ses achats
- Collecter, analyser et définir les besoins d'achat de l'entité par un cahier des charges clair et structuré
- Mettre en oeuvre une stratégie d'achats performante
- Rechercher, identifier et sélectionner des fournisseurs
- Réussir ses négociations à l'international
- 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

Participants :

- Acheteurs, assistants et collaborateurs des services achats / import / approvisionnement / logistique
- Créateurs d'entreprise d'importation

Prérequis :

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

6 700 €

(non assujetti à la TVA)



(77 heures)



Certificat de compétences en entreprise



Éligible au CPF



Mises en situation

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](#)

Modules obligatoires

Formation : Fondamentaux du commerce international

— (21 heures)

Formation Préparer ses achats : analyse, sourcing, appel d'offres

— (14 heures)

Formation Achat : Mettre en place une stratégie achat efficace

— (14 heures)

Formation : Réussir ses négociations à l'international

— (14 heures)

Formation : Transport et logistique à l'international

— (14 heures) possible en présentiel ou en distanciel

Modules optionnels

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

— Validation par une étude de cas (2 heures) ou par un portefeuille de preuves (avec ou sans accompagnement individuel préalable de 7 heures minimum)

Formation : Gérer les stocks et les approvisionnements

— (21 heures)

Formation : Gérer les risques fournisseurs

— (7 heures)

Formation Valeur en douane à l'export et à l'import : règles et détermination

— (7 heures)

Formation : Fondamentaux du commerce international

Commerce international, import-export - 2024

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. Les acronymes et le vocabulaire du commerce international sont bien spécifiques et cette formation vous permettra de clarifier les étapes et de connaître les différents acteurs de la chaîne logistique pour optimiser vos flux, 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. Connaître ces règles incoterms pour mieux les choisir est indispensable pour sécuriser vos flux, d'autant plus avec l'arrivée de la nouvelle version entrée en vigueur en 2020.

A l'issue de la formation les participants sauront sécuriser leur process et repérer tous les points de vigilance liés au commerce international, tous les sites d'informations incontournables et ils auront acquis des réflexes pour mener à bien leurs exportations / importations.

Formation actualisée en temps réel et exercices pratiques sur des documents réels pouvant être amenés par les participants eux-mêmes.

Cette formation fait partie des cycles suivants pouvant être certifiant et/ou éligible au CPF :

Cycle certifiant "Gérer les opérations à l'international" qui peut être éligible au CPF avec ajout du Certificat de Compétences en Entreprise (500 €) et dont vous pouvez retrouver le programme sur notre site internet.

Inscription via Appli CPF : Mon compte Formation : site de LYON

Inscription via Appli CPF : Mon compte Formation : site de ST ETIENNE

Cycle "Créateur d'entreprise import et/ou export" qui peut être éligible au CPF sous conditions

Inscription via Appli CPF : Mon compte Formation : site de LYON

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, transitaires, 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

Le contenu

1 680 €

(non assujetti à la TVA)

Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions



(21 heures)



Parcours / Cycle



Mises en situation



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur à l'International pouvant être certifiant
Cycle Gérer les opérations à l'international (pouvant être certifiant)

Cycle Acheteur pouvant être certifiant

Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export

Cycle Assistant ADV Export

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 04/03, 05/03, 12/03
- 27/05, 28/05, 03/06
- 16/09, 17/09, 24/09
- 04/11, 05/11, 12/11

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 13/05, 14/05, 23/05

Roanne - 04 77 44 54 69

- 13/05, 14/05, 23/05

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

- Les Incoterms® : rôle et impacts pour le commerce international
- Analyse détaillée des 11 Incoterms® ICC 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 (Commissionnaires, expressistes ...)
- Le cadre juridique global des transports routier, maritime et aérien
- Les documents de transport à fournir
- 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 : état statistique, EMEBI (ex DEB)
- 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

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 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](#).

Si vous le souhaitez (inscription optionnelle), un accompagnement individualisé et à distance pourra être réalisé à l'issue de la formation inter-entreprises afin de vous accompagner dans la mise en application concrète et opérationnelle de votre plan d'actions. Votre inscription peut se faire avant, pendant ou après la formation et se décomposera en un forfait d'une ou de plusieurs séances d'accompagnement de 2.5 heures à 625 euros la séance. Le nombre de séances et la planification dépendront de votre projet et des disponibilités conjointes avec notre intervenant (nous consulter).

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 les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies 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

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance.

Formation Préparer ses achats : analyse, sourcing, appel d'offres

Achats / Logistique - 2024

La formation en résumé

Dans un contexte de pression concurrentielle accrue et de passage d'une économie de production, avec des forts volumes de vente, à une économie globalisée, les entreprises se sont concentrées de plus en plus sur leurs marges. Les achats se sont alors présentés comme la fonction la plus efficace pour les préserver et les améliorer. L'acheteur doit alors faire face à une double contrainte : répondre de façon pertinente aux besoins de ses clients internes tout en minimisant les risques avec le choix de ses fournisseurs. La mise en place de la stratégie achat passe par une bonne analyse préalable des besoins et il est capital de bien identifier quels critères mettre en avant la consultation et de savoir comment organiser sa recherche fournisseurs.

Cette formation peut être éligible au CPF dans le cadre du cycle Acheteur préparant au **Certification de Compétences en Entreprise "Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats"**

Objectifs :

- Acquérir une vision globale de la fonction achat, des processus et des enjeux
- Définir et analyser les demandes afin de cerner les réelles attentes des prescripteurs
- Maîtriser les outils de recherche de fournisseurs / sourcing
- Procéder efficacement pour répondre de la façon la plus juste au besoin, constituer le cahier des charges et lancer l'appel d'offre

Participants :

- Acheteurs souhaitant confirmer ses pratiques, acheteurs débutants, assistants ou collaborateurs souhaitant professionnaliser leurs démarches achats en entreprise

Prérequis :

- Etre en charge des achats (en cours ou à venir)

Le contenu

Fondamentaux des achats

- Les achats dans l'entreprise : rôle et mission
- Les interactions avec les autres services
 - Achats et supply chain : comprendre le rôle des approvisionnements et de la gestion de stocks
 - Bien exécuter la commande au regard des conditions négociées avec les fournisseurs
- Repérer les différentes étapes du processus achat

L'analyse des besoins

- Définir de façon pertinente et juste le besoin
- Mises en situation avec la réalisation d'une matrice ACDE

Le sourcing : organiser sa recherche fournisseur

- Analyser et connaître le marché fournisseur :
- Repérer les points d'alertes : identification des risques et contraintes internes et externes et connaître les moyens de les anticiper
- Identifier et utiliser les outils et divers canaux de recherche fournisseur
- Savoir quel support utiliser pour réaliser une consultation et un sourcing efficace : RFI, RFQ, RFP

La consultation et diffusion du besoin : l'appel d'offres

- Comprendre les enjeux de l'appel d'offres
- Créer et maîtriser le déroulement d'un appel d'offres
- Rédiger un Cahier des Charges Fonctionnel
- Exercice d'application

1 365 €

(non assujetti à la TVA)



(14 heures)



Parcours / Cycle



Mises en situation



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur à l'International pouvant être certifiant
Cycle Acheteur pouvant être certifiant

Dates et villes

À distance -

- 30/09, 07/10

Lyon - 04 72 53 88 00

- 07/03, 08/03
- 30/05, 31/05
- 07/11, 08/11

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 07/03, 08/03

Roanne - 04 77 44 54 69

- 07/03, 08/03

L'analyse et l'évaluation des offres

- Savoir comparer et sélectionner une offre fournisseurs
- Savoir décomposer un coût : les méthodes d'analyse de coûts pour comprendre les offres.
- Analyser et évaluer les offres fournisseurs reçues
- Intégrer des critères RSE pour des achats responsables

Les + de la formation :

- De nombreuses mises en application pour réaliser un sourcing efficace

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.

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 les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies 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

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance

La formation en résumé

Une stratégie achats bien définie contribue à réduire les coûts, à améliorer la qualité des produits et services, et à renforcer la relation avec les fournisseurs. Se former à la mise en place de la stratégie achats est capital pour un acheteur car cela permet d'acquérir les compétences nécessaires pour optimiser les processus d'approvisionnement et assurer la performance, la compétitivité et la pérennité de la chaîne d'approvisionnement de l'entreprise

*Cette formation peut être éligible au CPF dans le cadre du cycle Acheteur préparant au **Certification de Compétences en Entreprise "Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats"***

Objectifs :

- Connaître et utiliser les outils et méthodes achats
- Élaborer et construire sa stratégie d'achats et la mettre en valeur
- Mesurer et suivre l'efficacité de sa stratégie achats

Participants :

Acheteurs, gestionnaires de portefeuille achats

Prérequis :

Etre en charge des achats ou avoir suivi la formation "Préparer ses achats: analyses, sourcing, appels d'offres" au préalable

Le contenu

Intégrer le rôle clé des achats vis-à-vis des approvisionnements

- 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 situation

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 la stratégie de l'entreprise et les contraintes externes
- Intégrer les exigences opérationnelles en matière de RSE
- Savoir élaborer des stratégies achats (Make or Buy, Rationalisation, Partenariats, Analyse de la valeur...)
- Analyse d'exemples
- Tirer profit des outils d'Intelligence Artificielle (IA) pour analyser les données et le portefeuille achat

Mesure de la performance de sa stratégie achats

- Appréhender les indicateurs de performance et tableaux de bord achats
- Analyse & évaluation des fournisseurs avec des critères hors prix (notation multicritères)
- Suivre ses fournisseurs tout en mettant en place une relation positive
- Analyser les risques internes et externes liés aux fournisseurs
- Mises en situation

1 365 €

(non assujetti à la TVA)
Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions
(nous consulter)



(14 heures)



Parcours / Cycle



Mises en situation



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur à l'International pouvant être certifiant
Cycle Acheteur pouvant être certifiant

Dates et villes

À distance -

- 11/10, 18/10

Lyon - 04 72 53 88 00

- 21/03, 22/03
- 18/11, 19/11
- 04/07, 05/07

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 21/03, 21/03

Roanne - 04 77 44 54 69

- 21/03, 22/03

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 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.

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 les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies 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

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

Formation : Réussir ses négociations à l'international

Commerce international, import-export - 2024

La formation en résumé

Trouver des clients ou des fournisseurs à l'étranger est devenu une nécessité pour beaucoup d'entreprises. Cependant négocier dans un contexte interculturel où les codes et techniques de communication sont différents des nôtres est beaucoup plus exigeant et nécessite une préparation et un choix adapté de sa stratégie de négociation. Cette formation animée par un expert de la négociation à fort enjeu sur plusieurs continents, vous apportera les clés pour vous différencier positivement et réussir ses négociations.

Vous bénéficiez dès le démarrage de votre formation d'un accès de 2 mois à HUBBLE, notre application micro-learning téléchargeable sur smartphones et tablettes via votre app store ou play store. Cette application vous permet d'approfondir de façon rapide, simple et ludique les thèmes abordés au cours de votre formation. Grâce à des jeux, quizz, vidéos et fiches de synthèse construits en lien direct avec votre formation vous pourrez vous entraîner, enrichir vos connaissances et même aller plus loin tout en vous amusant.

Cette formation peut être éligible au CPF dans le cadre du [cycle Acheteur à l'international](#) ou du [cycle pour créateur d'entreprise d'import et/ou export](#)

Objectifs :

- Repérer les différentes stratégies et les différents styles de négociation couramment utilisés afin de pouvoir choisir et bien se préparer à chaque négociation à l'international
- Construire une stratégie de négociation en anticipant les blocages éventuels
- Intégrer les spécificités du cadre international et de l'impact des divergences culturelles sur les négociations et acquérir des clés pour décoder les comportements de la partie adverse

Participants :

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

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis particulier

Le contenu

Connaître les bases de la négociation BtoB

- Les processus : Distributif ou Intégratif
- Les issues possibles
- Les solutions de repli (MESORE)
- Evaluer le rôle de la relation entre les organisations engagées dans la négociation
- Mesurer les rapports de force

Décrypter les principales stratégies

- la négociation compétitive
- la négociation coopérative
- Le compromis
- La négociation par échanges de concessions
 - La négociation distributive : les tactiques, la revendication de valeur
- La négociation raisonnée (Harvard)
 - Inventer des options
 - Se focaliser sur les intérêts, pas sur les positions
 - Définir des critères objectifs
 - Séparer les aspects humains et la substance

1 365 €

(non assujetti à la TVA)
(+ Accompagnement individualisé optionnel possible en aval au tarif de 625€ / séance)



(14 heures)



Parcours / Cycle



Mises en situation



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur à l'International pouvant être certifiant
Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 04/04, 05/04
- 27/06, 28/06
- 12/12, 13/12

Se préparer : définir et construire sa stratégie de négociation

- Adopter des outils pour choisir sa propre stratégie : exemple du dual concern model
- Identifier son propre style de négociation
- Connaître et reconnaître le profil des négociateurs : exemple du modèle Hermann
- Anticiper ses meilleurs solutions de repli
- Cas pratiques

Les challenges du business international

- Le temps et la distance
- L'environnement des affaires

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 culturelles
 - Le rapport au temps
 - Les relations personnelles
 - Les styles de décision
 - Le contrat
 - Rapport à la loi, l'éthique, les risques
- Identifier les comportements types selon différentes cultures et l'importance de l'étiquette dans la négociation internationale
- Les différents modes de communication
- Gérer la "face"

Cas pratiques et analyse de différents styles de négociation par zones culturelles

- Analyse de vidéos de négociations à l'international (par exemple par pays) ou de cas concrets issus de l'expérience des participants ou du formateur
- Mise en situation de négociations entre participants sur un cas professionnel

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 10 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.

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 les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies 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

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance.

Formation : Transport et logistique à l'international

Commerce international, import-export - 2024

La formation en résumé

Organiser et surtout sécuriser le transport à l'international nécessite de bien respecter les obligations documentaires et de procéder avec rigueur. Le Transport est le prolongement indispensable du service commercial à l'international dans le cadre de sa stratégie de développement.

A l'issue de la formation vous appréhendez toutes les phases et serez capable d'identifier et anticiper les différents risques pour faire de votre transport à l'international, un outil stratégique et une source de valeur ajoutée très importante.

Formation dispensée en présentiel ou en distanciel

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 :

- Connaître les 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

1 260 €

(non assujetti à la TVA)



(14 heures) possible en présentiel ou en distanciel



Parcours / Cycle



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur à l'International pouvant être certifiant
Cycle Gérer les opérations à l'international (pouvant être certifiant)
Cycle Assistant ADV Export

Dates et villes

À distance -

- 02/07, 05/07

Lyon - 04 72 53 88 00

- 25/03, 26/03
- 30/09, 01/10
- 12/12, 13/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

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

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 :

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.

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 les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies 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

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance.

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

Achats / Logistique - 2024

La formation en résumé

Le Certificat des Compétences en Entreprise (CCE) est un dispositif qui permet aux individus de certifier des compétences transverses, mises en œuvre dans un cadre professionnel ou extra professionnel. Le CCE est une **certification professionnelle délivrée par CCI France** et enregistrée au **Répertoire Spécifique de France Compétences** sous le code **RS5372**. Sa reconnaissance est **nationale** et **valable à vie**.

La certification peut prendre la forme d'une étude de cas de 2 heures (faisant suite à un parcours de formation conseillé) ou d'un portefeuille de preuves (avec accompagnement individuel préalable de 7 heures minimum). Dans ces deux cas, un jury de validation se réunit.

La certification vous permet de **mobiliser votre CPF pour financer** tout ou une partie du parcours de formation ou de l'accompagnement préalable, ainsi que l'examen de certification..

Les + de la certification :

Participe à la sécurisation de son parcours professionnel avec une certification reconnue et valable à vie

Formalise et homogénéise les pratiques métiers

Professionalise, motive et fidélise les collaborateurs

Valorise l'investissement et les compétences des collaborateurs par un dispositif souple et rapide

[Répertoire Spécifique de France Compétences : RS5372](#)

Objectifs :

- Capitaliser sur son expérience professionnelle d'acheteur et valoriser ses compétences
- Maintenir et développer son employabilité
- En réussissant cette certification, vous validerez les compétences suivantes :
 - Organiser la collecte, analyser et définir les besoins d'achat de votre entité
 - Rechercher, identifier et sélectionner des fournisseurs
 - Réaliser des achats de biens ou service
 - Gérer, suivre et contrôler des commandes et achats

Participants :

- Toute personne en charge des achats : : responsables achats, acheteurs, assistants achats, approvisionneurs, RAF
- Toute personne, salarié, travailleur indépendant, demandeur d'emploi ou bénévole du mouvement associatif, souhaitant faire certifier ses compétences en Achats
- Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé au cours des cinq dernières années une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné

500 €

(non assujetti à la TVA)
+ prix du cycle conseillé ou l'accompagnement au portefeuille de preuves



Validation par une étude de cas (2 heures) ou par un portefeuille de preuves (avec ou sans accompagnement individuel préalable de 7 heures minimum)



Certificat de compétences en entreprise



Eligible au CPF



Formation certifiante



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur à l'International pouvant être certifiant
Cycle Acheteur pouvant être certifiant

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 16/05
- 11/07
- 17/10
- 17/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 16/05
- 11/07
- 17/10
- 17/12

Roanne - 04 77 44 54 69

- 16/05
- 11/07
- 17/10
- 17/12

Prérequis :

- Le CCE est accessible à toute personne exerçant ou ayant exercé au cours des cinq dernières années une mission effective en lien avec les compétences du référentiel concerné
- Un entretien préalable permettra d'expliquer le processus, de valider l'expérience du candidat, de valider son projet et de construire son parcours de formation.
- Il est conseillé d'avoir suivi le parcours de formation [Cycle Acheteur](#) et de compléter si besoin par toute(s) autre(s) formation(s) en achat ou import

Le contenu

RÉFÉRENTIEL SUR LEQUEL SERA BASÉE L'ÉVALUATION

Organisation de la collecte, analyse et définition des besoins d'achat de l'entité

- Organiser la collecte des besoins d'achat de son entreprise, en intégrant la procédure de gestion des stocks et en mettant en œuvre les modalités de recueil appropriées, afin de disposer des informations permettant d'identifier la nature et la quantité des biens et services à acquérir.
- Analyser les besoins d'achat exprimés par les services de son entreprise, en approfondissant l'examen des informations recueillies et en consultant, le cas échéant, les services émetteurs, afin de définir la nature, les spécificités, les standards qualité et la quantité des biens/services recherchés
- Établir le cahier des charges des biens ou services recherchés en concertation avec le service émetteur de la demande, en spécifiant leurs caractéristiques et les contraintes à respecter, afin de cadrer la contribution des futurs fournisseurs.

Recherche, identification et sélection des fournisseurs

- Rechercher les fournisseurs potentiellement capables de satisfaire aux besoins d'achat de son entreprise, en conduisant des recherches d'information ciblées les concernant, afin d'identifier ceux à solliciter.
- Évaluer les offres commerciales et les capacités des fournisseurs repérés et sollicités, en s'appuyant sur leur analyse multicritère, afin d'identifier les opérateurs présentant les meilleures garanties et propositions en adéquation avec ses besoins et critères de choix.
- Sélectionner le fournisseur auquel confier le marché, en s'appuyant sur l'analyse produite et sur la base d'une grille de lecture objective, afin d'ouvrir la phase de négociation.

Réalisation de l'achat de biens ou service

- Préparer la négociation, en définissant ses objectifs et en identifiant ses marges de manœuvre et leviers de discussion au regard des caractéristiques et de la position du fournisseur, afin de garantir l'obtention de conditions favorables.
- Conduire ou participer à la négociation avec le fournisseur, en développant un argumentaire adapté et en prenant en compte les arguments et objections de son ou ses interlocuteurs, afin de parvenir à un accord acceptable pour les deux parties.
- Élaborer ou collaborer à l'élaboration du contrat fixant les termes du marché à l'issue de la négociation, en veillant à sa conformité au niveau légal et en vérifiant la présence de toutes les clauses et accords convenus, afin de sécuriser le marché et de garantir l'engagement du fournisseur.

Gestion, suivi et contrôle des commandes et achats

- Assurer la gestion administrative des commandes et achats, en veillant à l'établissement, au traitement et au suivi des pièces justificatives (bons de commande, bons de livraison, factures...).
- Contrôler la bonne exécution des commandes au regard des conditions négociées contractuellement avec le fournisseur, en vérifiant le respect des quantités, qualité et délai de livraison par le fournisseur, afin d'assurer la satisfaction du besoin de l'entreprise
- Évaluer la performance des fournisseurs et du processus d'achat, en établissant les critères d'appréciation et indicateurs de suivi adéquats, afin d'identifier les marges de progression et de contribuer à l'amélioration continue de la fonction d'achat.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Le certificat de compétences en entreprise est un dispositif permettant aux individus de se voir certifier des compétences transverses ou support aux organisations, construites et mises en œuvre dans un cadre professionnel ou extra professionnel. L'évaluation se fait soit via une épreuve écrite (étude de cas de 2 heures) basée sur le référentiel de compétences visées soit par constitution d'un portefeuille de preuves (avec ou sans accompagnement). Dans les deux cas, un jury de validation se réunit en vue de la délivrance du CCE.

Obtention du certificat : si 80% des critères du référentiel sont validés

Instance de certification : [CCI France](#)

Formation : Gérer les stocks et les approvisionnements

Achats / Logistique - 2024

La formation en résumé

Les stocks sont un poste de coûts, il faut savoir concilier beaucoup de paramètres pour bien les gérer, les réduire, optimiser le taux de service et maintenir la compétitivité de l'entreprise

Confrontés à ce défi, l'approvisionneur doit maîtriser les différentes techniques, adopter de bonnes pratiques et évaluer sa performance grâce à de solides compétences.

Cette formation basée sur un cas pratique en fil rouge, vous donnera des outils et méthodes concrets, transposables dans votre structure pour bien gérer vos stocks et approvisionnements.

Objectifs :

- Adapter le niveau des stocks en intégrant les flux de l'entreprise
- Améliorer l'organisation tout en réduisant le coût total du stock
- Mettre en place des outils de mesure de la performance dans le domaine des stocks

Participants :

- Gestionnaires de stocks
- Approvisionneurs qui ont appris par eux mêmes ou débutants dans la fonction

Prérequis :

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis particulier mais il est recommandé de savoir utiliser excel.

1 890 €

(non assujetti à la TVA)



(21 heures)



Mises en situation



Ludopédagogie



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur à l'International pouvant être certifiant
Cycle Acheteur pouvant être certifiant

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 23/05, 24/05, 04/06
- 05/11, 06/11, 14/11

Le contenu

Connaissance de la chaîne logistique et identification des contraintes

- Rôle et mission du gestionnaire de stock
- Interaction avec les autres services et fonctions de la supply chain
- Le coût des stocks par segmentation
- Les contraintes internes et externes

Identification et composition des stocks

- Règle de classement des stocks (méthodes ABC ou loi de Pareto)
- Classement des stocks et configuration des zones de stockage
- L'analyse des flux (origine et destination des stocks)
- L'importance des stocks dans l'entreprise et conséquences financières
- Les règles de codification des produits

Méthodes pour les besoins quantitatifs

- Les différentes méthodes de gestion et comment choisir : stock minimum, stock de sécurité, méthode de réapprovisionnement à point fixe, méthode de recombplètement, seuils de réapprovisionnement)
- Les formules de quantité économique (formule de Wilson)
- Le Kanban
- Le calcul de besoins (CBN : Calcul des Besoins Nets)
- Exercices de mises en application sur cas réels

Réduction des stocks

- Identifier la typologie des produits inventoriés
- Les actions à mener pour réduire les stocks
- Fiabiliser la tenue de stocks et des inventaires
- Mettre en place une méthode d'inventaire fiable et adaptée
- L'importance de l'identification des zones de stockage
- Exercices de mises en application intégrant les différentes données (Minimum Order Quantity, Lead time, coûts de stockage, coûts de lancement...)

Outils de mesure de la performance

- Les indicateurs de performance d'une bonne gestion des stocks (ratios)
- La création d'un tableau de bord personnalisé
- Réflexion sur l'interface technologique et les paramètres à rentrer, les rapports automatiques...

Les + de la formation :

Nombreuses mises en pratique et possibilité de créer son propre tableau de suivi individuel pour chaque participant.

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... 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

Dans un contexte où les chaînes d'approvisionnement sont de plus en plus complexes et interconnectées, la gestion proactive des risques fournisseurs devient cruciale pour les entreprises. Cette formation d'une journée est conçue pour doter les participants des compétences nécessaires à l'identification et à l'analyse des risques associés aux fournisseurs.

Objectifs :

- Identifier et analyser les risques liés aux fournisseurs d'une entreprise
- Prioriser et définir un plan d'action efficace pour anticiper et atténuer ses risques

Participants :

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

Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

Le contenu

Identifier les risques

Risques externes :

- Les spécificités des achats à l'international
- Risques pays
- Risques fournisseurs
- Risques produits
- Autres types de risques
- Exercice de simulation

Risques 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

Limitier 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

735 €

(non assujetti à la TVA)
Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions
(nous consulter)



(7 heures)



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur à l'International pouvant être certifiant
Cycle Acheteur pouvant être certifiant

Dates et villes

À distance -

- 04/07

Lyon - 04 72 53 88 00

- 29/04
- 10/12

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 8 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.

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 les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies 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

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

Formation Valeur en douane à l'export et à l'import : règles et détermination

Commerce international, import-export - 2024

La formation en résumé

Comment déterminer la valeur ? Comment déterminer la base d'imposition des droits et taxes à l'importation ? Quels éléments y ajouter ? Quels éléments en retrancher ?

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 et qui entre dans l'assiette de calcul de la TVA à l'importation. Le CDU (Code des Douanes de l'Union) constitue la base légale et le Compendium publié par la Commission européenne version 2022 apporte des éclaircissements importants. Néanmoins le sujet est complexe, à risques et fait l'objet de contrôles toujours accrus.

Cette formation animée par une juriste experte des problématiques douanières vous permettra de renforcer vos connaissances pour sécuriser la valeur déclarée et acquérir un total contrôle du risque, y compris en matière de prix de transfert.

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 dans le respect du CDU

Participants :

- Collaborateurs des services douane, export, import, achats, ADV, logistique, supply chain, financier

Prérequis :

- Etre familier des techniques du commerce international, des incoterms @2020 et des procédures douanières de base ou avoir suivi la formation Fondamentaux du commerce international

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

735 €

(non assujetti à la TVA)



(7 heures)



Parcours / Cycle



Mises en situation



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur à l'International pouvant être certifiant
Cycle Référent Douane

Dates et villes

À distance -

- 05/07

Lyon - 04 72 53 88 00

- 09/04
- 06/12

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 :

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.

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 les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies 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

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance.

