Cahier des Clauses Techniques Particulières

Accord-cadre pour la mise en œuvre de formations dans le domaine du commerce international

Réf.marché : CCIR-INT-2026-55

hautsdefrance.cci.fr

299 boulevard de Leeds - CS 90028 - 59031 LILLE CEDEX
T. 03 20 63 79 79

CCI HAUTS-DE-FRANCE

ARTICLE 1. OBJET DE LA CONSULTATION ET DISPOSITIONS GENERALES

1.1 Objet du marché

Le présent accord-cadre a pour objet la mise en œuvre de formations dans le domaine du commerce international à destination d'entreprises.

1.2 Contexte général de la demande

Parce que le développement des entreprises passe par l'international, et que cette présence sur les marchés étrangers ne s'improvise pas, CCI INTERNATIONAL HAUTS-DE-FRANCE, propose aux entreprises un cycle de perfectionnement en commerce international, éligible à la formation professionnelle continue.

La formation occupe une place primordiale dans la stratégie internationale des entreprises en développant l'efficacité et le potentiel des équipes dédiées à l'import/export.

Chaque année, près de 250 salariés font confiance à CCI INTERNATIONAL HAUTS-DE-FRANCE pour leurs formations aux techniques de commerce international.

L'offre de formation est conçue pour répondre à tous les besoins via des parcours personnalisables, nouvel exportateur ou exportateur confirmé, en permettant d'acquérir des méthodes de travail opérationnelles sur des thématiques très ciblées.

CCI INTERNATIONAL HAUTS-DE-FRANCE met à disposition un programme de formation « inter entreprise » ainsi que des dispositifs d'accompagnement et de formation « intra-entreprise » : une formule « sur-mesure » adaptée aux besoins spécifiques des entreprises correspondant à leurs activités et aux profils de leurs collaborateurs.

Soucieux de s'adapter aux nouveaux besoins des professionnels, CCI INTERNATIONAL va proposer une sélection de formations en Blended Learning (formation associant différents médias : présentiel, distanciel, e-learning, autoformation, vidéos, quizz interactifs…), en présentiel, en visio conférence mais aussi en 100% e-learning.

A la demande de l'acheteur, les formations peuvent être réalisées en présentiel, en classe virtuelle ou selon une modalité mixte associant présentiel et distanciel. Le titulaire adapte ses modalités pédagogiques et ses supports au format retenu pour la session concernée.

Les intervenants indiqueront et illustreront dans leur proposition technique s'ils ont déjà une expérience en termes de digitalisation de parcours de formation.

- Développement de contenus théoriques digitalisés (contenus théoriques écrits digitalisés, supports vidéos/audios, quizz, étude de cas, rapid learning, forums, chats, visios, messageries instantanées, etc.)
- Maîtrise des outils de formation à distance (outils de conception de contenu à distance, de mise à disposition de contenus, outils favorisant l'échange entre apprenants tels que forums, visios, messageries…)

CCI INTERNATIONAL est certifiée QUALIOPI. Tout intervenant s'engage à respecter le système qualité mis en place et devra signer la charte « intervenants » prévue à cet effet en cas d'attribution d'un lot ou plusieurs lots à sa société.

Les supports pédagogiques sont remis prioritairement sous forme dématérialisée. Les impressions éventuellement nécessaires sont limitées au strict besoin des participants.

Calendrier prévisionnel des formations : les dates des formations inter-entreprises indiquées dans le présent CCTP sont prévisionnelles. Elles peuvent être modifiées par l'acheteur en fonction de ses contraintes d'organisation ou des besoins des entreprises bénéficiaires. Les dates définitives d'exécution sont précisées ou confirmées dans les bons de commande. Les dates des sessions supplémentaires ajoutées en cours d'exécution ainsi que celles des formations intra-entreprises sont précisées dans les bons de commande.

Actualisation des contenus : les contenus pédagogiques et les supports remis aux participants doivent être actualisés au regard de la réglementation, des normes et des pratiques professionnelles en vigueur à la date de réalisation de chaque formation.

1.3 Allotissement

L'accord-cadre comporte **6 lots.**

Les lots 1 à 6 comprennent des formations inter-entreprises et intra-entreprises :

- Des formations « inter-entreprises » dont les dates prévisionnelles des sessions sont indiquées ci-dessous. **Il est à noter que des sessions peuvent être ajoutées en cours d'année en fonction de la demande et des besoins des clients.**
- Le formateur retenu pour une thématique inter-entreprise pourra être consulté pour la réalisation de formations intra-entreprises sur le même thème ou des éléments de programme plus spécifiques.

Lot 1 – Stratégie et préparation à l'export

- 2 sessions de 2 journées de 7 heures chacune : Be Ready For Export
- 1 session de 1 journée de 7 heures : Check list des documents à l'international
- 1 session de 1 journée de 7 heures : Calculer son prix de vente à l'export
- 1 session de 1 journée de 7 heures : Vendre en Union Européenne, douanes, règlementation et fiscalité

Lot 2 – Ventes et relations internationales

- 1 session de 1 journée de 7 heures : Prospecter à l'international en exploitant divers canaux
- 1 session de 1 journée de 7 heures : Manager des distributeurs et partenaires internationaux
- 1 session de 1 journée de 7 heures : Intégrer la dimension interculturelle à vos relations internationales

Lot 3 – Logistique et Incoterms

- 1 session de 1 journée de 7 heures : Maitrisez les Incoterms 2020
- 1 session de 2 journées de 7 heures chacune : Optimisez votre logistique à l'international

Lot 4 – Douanes et Fiscalité

- 1 session de 1 journée de 7 heures : Dédouaner ses marchandises, stratégies et impacts
- 1 session de 1 journée de 7 heures : La DEB et la DES
- 1 session de 1 journée de 7 heures : Règles de facturation et TVA à l'international
- 1 session de 1 journée de 7 heures : Export Control
- 1 session de 1 journée de 7 heures : Les triangulaires : enjeux douaniers et fiscaux

Lot 5 – Paiements et financements

- 1 session de 1 journée de 7 heures : Le crédit documentaire de A à Z
- 1 session de 1 journée de 7 heures : Les instruments et techniques de paiement à l'international

Lot 6 – Nouvelles technologies pour l'international

- 1 session de 2 journées de 7 heures chacune : Communication digitale à l'international

- 1 session de 1 journée de 7 heures : Les opportunités de l'IA pour l'international : bases et fondamentaux

Le nombre de sessions en inter-entreprises défini ci-dessus dans le cadre des lots 1 à 6 est donné à titre indicatif. Des sessions peuvent être annulées ou s'ajouter en cours du marché, en fonction de la demande et des besoins des entreprises.

Les sessions en intra entreprises ne sont pas planifiées à l'avance. Elles seront organisées en fonction de la demande et des besoins des entreprises. Les thématiques relevant du périmètre de chaque lot et demandées dans le cadre de formations intra-entreprises sont confiées au titulaire du lot concerné. Des adaptations ou thématiques complémentaires peuvent être demandées, sous réserve qu'elles présentent un lien direct avec l'objet et le périmètre du lot concerné et qu'elles puissent être rémunérées par application des prix prévus par l'accord-cadre.

1.4 Données organisationnelles

Public : PME – ETI de la région Hauts–de-France en priorité

FORMATION INTER ENTREPRISES :

Nombre de personnes :

- Minimum : 5 personnes selon les thèmes (CCI INTERNATIONAL HAUTS-DE-FRANCE se réserve le droit d'annuler sans dédommagement la formation inter-entreprises si le nombre minimum de participants n'est pas atteint)
- Maximum : 15 personnes selon les thèmes

Délai de réalisation : du 01/01/2027 au 31/12/2027

Durée souhaitée : de 1 à 2 journées de 7 heures de formation (hors pauses et déjeuner) en fonction du lot.

Lieu de formation : Chambre de Commerce et d'Industrie de Région Hauts-de-France - 299 Bd de Leeds 59777 EURALILLE et dans les agences locales des Hauts de France (Amiens, Arras ou Beauvais).

FORMATION INTRA ENTREPRISE :

Délai de réalisation : du 01/01/2027 au 31/12/2027

Durée souhaitée : de 1 à 3 journées de 7 heures de formation (hors pauses et déjeuner) en fonction de la demande.

Lieu de formation : dans les entreprises implantées dans la région Hauts-de-France ou hors région –dans ce dernier cas, il n'y aura pas de prise en charge supplémentaire des frais de déplacement et/ou d'hébergement.

ARTICLE 2. LOT 1 – STRATEGIE ET PREPARATION A L'EXPORT

❖ Thème 1: Be ready for export (2 sessions)

Public concerné : Dirigeant ou toute personne des services commercial, transport, expédition, administration des ventes de toute entreprise opérant dans un environnement international ou voulant accéder aux opérations d'export.

2.1 Objectifs pédagogiques

Assimiler et utiliser les outils fondamentaux du commerce international indispensables pour comprendre et agir à l'exportation.

2.2 Méthode pédagogique

Formation interactive et participative qui alterne des apports théoriques ou conceptuels et des mises en pratique

Travaux réflexifs à mener par les participants sur leurs projections avec débriefing de l'animateur réalisables en présentiel ou à distance

Les supports doivent être ludiques et synthétiques, projetable en présentiel ou à distance

Proposition d'une "boite à outils" (fiches matérielles ou dématérialisées) à remettre aux participants

Cette formation peut être proposée en Blended Learning

2.3 Eléments souhaités de programme

- ✓ Savoir faire une offre export efficace et commercialiser
- ✓ Choisir et appliquer le bon INCOTERM® 2020
- ✓ Construire la chaîne logistique et documentaire
- ✓ Assurer la bonne fin du paiement
- ✓ Satisfaire aux obligations déclaratives et fiscales

2.4 Nombre de personnes

De 5 à 15.

2.5 Durée et déroulement de l'action

Les 9 et 10 mars 2027 à Lille, 2 journées de 7 heures (hors pauses et déjeuner) de 9h00 à 17h30 dans les locaux de CCI Hauts de France - 299 Bd de Leeds – 59 LILLE ou en distanciel

Les 23 et 24 novembre 2027 à Lille, 2 journées de 7 heures (hors pauses et déjeuner) de 9h00 à 17h30 dans les locaux de CCI Hauts de France - 299 Bd de Leeds – 59 LILLE ou en distanciel

2.6 Eléments de contexte - Thème 2

Thème 2 : Check list des documents à l'international (1 session)

Public concerné : Responsable administratif, responsable ou assistant import ou export.

2.7 Objectifs pédagogiques

Identifier les documents et les déclarations nécessaires à chaque opération à l'international pour choisir, remplir et/ou les faire viser ces documents.

Satisfaire son client à destination en anticipant ses besoins documentaires import.

2.8 Méthode pédagogique

La méthode pédagogique abordée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques.

La formation fera une place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

L'animateur/trice mettra en place un matériel didactique complet qui couvrira la totalité de la matière exposée (remise d'un support de cours pour chaque participant) qui sera projeté par vidéoprojecteur et des QCM qui seront distribués au cours de la formation afin de contrôler les acquis des participants.

2.9 Eléments souhaités de programme

- ✓ Interaction entre chaîne documentaire & incoterms
- ✓ Les documents commerciaux
- ✓ Les documents liés aux déclarations réglementaires

2.10 Nombre de personnes

De 5 à 15.

2.11 Durée et déroulement de l'action

Le 19 mars 2027 de 9h00 à 17h30, 1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) dans les locaux dans les locaux de CCI Amiens—Picardie - 6 boulevard de Belfort, 80000 Amiens, ou en distanciel.

❖ Thème 3 : Calculer son prix de vente à l'export (1 session)

Public concerné : Responsable ou assistant export, responsable ou assistant commerciaux et marketing, responsable administratif

2.12 Objectifs pédagogiques

Identifier et maitriser les variables impactant le prix de vente d'un produit ou service à l'export.

Comprendre les mécanismes de calcul

Anticiper tous les couts afin d'optimiser et préserver sa marge

2.13 Méthode pédagogique

Formation interactive et participative qui alterne des apports théoriques ou conceptuels et des mises en pratique. Travaux réflexifs à mener par les participants sur leurs projections avec débriefing de l'animateur réalisables en présentiel ou à distance. Les supports doivent être ludiques et synthétiques, projetable en présentiel ou à distance. Proposition d'une "boite à outils" (fiches matérielles ou dématérialisées) à remettre aux participants.

2.14 Eléments souhaités de programme

- ✓ Calculer son cout d'exportation (transport, assurance, douane, taxe, emballages…)
- ✓ Identifier et tenir compte du taux de change
- ✓ Tenir compte de l'incoterm
- ✓ Positionner son prix en fonction des perceptions des consommateurs du marché cible
- ✓ Impact de la maitrise des couts pour engager des négociations optimales pour son entreprise

2.15 Nombre de personnes

De 5 à 15.

2.16 Durée et déroulement de l'action

Le 22 juin 2027 de 9h00 à 17h30, 1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) dans les locaux CCI Amiens-Picardie 6 boulevard de Belfort, 80000 Amiens, ou en distanciel.

❖ Thème 4 : Vendre en Union Européenne : Douanes, règlementation et fiscalité (1 session)

Public concerné : Responsable ou assistant export, responsable ou assistant commerciaux et marketing, responsable administratif

2.17 Objectifs pédagogiques

Comprendre le fonctionnement du marché unique européen et ses implications pour les entreprises exportatrices.

Identifier les obligations douanières spécifiques aux échanges intra-UE.

Maîtriser les règles de TVA intracommunautaire et les obligations déclaratives associées.

Appliquer les réglementations produit (marquage CE, normes, sécurité, environnement) aux ventes dans l'Union européenne.

Mettre en place une organisation interne pour sécuriser et optimiser leurs opérations commerciales au sein de l'UE.

2.18 Méthode pédagogique

Formation interactive et participative qui alterne des apports théoriques ou conceptuels et des mises en pratique. Travaux réflexifs à mener par les participants sur leurs projections avec débriefing de l'animateur réalisables en présentiel ou à distance. Les supports doivent être ludiques et synthétiques, projetable en présentiel ou à distance. Proposition d'une "boite à outils" (fiches matérielles ou dématérialisées) à remettre aux participants.

2.19 Eléments souhaités de programme

- ✓ Principes du marché unique et libre circulation des marchandises
- ✓ Rôle de la Commission européenne et des administrations nationales
- ✓ Aspects douaniers
- ✓ Suppression des formalités douanières : ce qui reste obligatoire (DEB/EMEBI, contrôle produit)
- ✓ Preuves de sortie/entrée et traçabilité
- ✓ Fiscalité et TVA intracommunautaire
- ✓ Numéro de TVA intracommunautaire, autoliquidation, obligations déclaratives
- ✓ Gestion opérationnelle et bonnes pratiques
- ✓ Organisation interne (ERP, facturation, preuve de transport)
- ✓ Suivi des évolutions réglementaires et veille européenne

2.20 Nombre de personnes

De 5 à 15.

2.21 Durée et déroulement de l'action

Le 9 Septembre 2027 de 9h00 à 17h30, 1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) dans les locaux CCI Amiens-Picardie, 6 boulevard de Belfort, 80000 Amiens, ou en distanciel.

ARTICLE 3. LOT 2 – VENTES ET RELATIONS INTERNATIONALES

❖ Thème 1 : Prospecter à l'international via différents canaux (1 session)

Public concerné : Chargés d'affaires, responsable de zone, commercial, équipes marketing et communication, chef d'entreprise.

3.1 Objectifs pédagogiques

Définir une stratégie de prospection adaptée aux marchés étrangers ciblés.

Identifier et hiérarchiser les canaux de prospection : salons, réseaux, plateformes en ligne, réseaux sociaux, partenaires locaux, etc.

Adapter leur discours commercial en fonction des cultures et pratiques de chaque zone géographique.

Mettre en place des outils de suivi (CRM, indicateurs) pour évaluer l'efficacité de leurs actions.

Optimiser la qualification de leurs prospects et la conversion en clients.

3.2 Méthode pédagogique

La méthode pédagogique abordée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques.

La formation fera une place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

L'animateur/trice mettra en place un matériel didactique complet qui couvrira la totalité de la matière exposée (remise d'un support de cours pour chaque participant) qui sera projeté par vidéoprojecteur et des QCM qui seront distribués au cours de la formation afin de contrôler les acquis des participants

3.3 Eléments souhaités de programme

- ✓ Segmentation des marchés et choix des cibles
- ✓ Analyse culturelle et réglementaire préalable
- ✓ Les canaux de prospection traditionnels
- ✓ Salons professionnels, missions collectives, foires internationales
- ✓ Réseaux d'affaires, chambres de commerce, agents et distributeurs
- ✓ Prospection digitale
- ✓ Utilisation des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, XING, etc.)
- ✓ Publicité ciblée, inbound marketing, campagnes d'e-mailing
- ✓ Marketplaces B2B et plateformes spécialisées
- ✓ Techniques de prise de contact et d'argumentation

3.4 Nombre de personnes

De 5 à 15.

3.5 Durée et déroulement de l'action

1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) **le 24 juin 2027 de 9h00 à 17h30** dans les locaux de CCI Hauts de France - CCI Hauts de France - 299 Boulevard de Leeds – 59 LILLE ou en distanciel.

❖ Thème 2 : Manager des distributeurs et partenaires internationaux (1 session)

Public concerné : directeur logistique, responsable logistique, responsable de la Supply Chain, ingénieur ou chef de projet logistique, responsable commercial

3.6 Objectifs pédagogiques

Sélectionner et contractualiser efficacement avec des distributeurs ou partenaires à l'étranger.

Définir des objectifs clairs et des indicateurs de performance (KPI) adaptés à chaque marché.

Mettre en place un pilotage régulier : suivi des ventes, plan d'action marketing, reporting.

Animer, motiver et fidéliser un réseau international tout en tenant compte des différences culturelles.

Anticiper et gérer les tensions : conflits commerciaux, désalignement stratégique, questions de conformité.

3.7 Méthode pédagogique

La méthode pédagogique abordée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques.

La formation fera une place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

L'animateur/trice mettra en place un matériel didactique complet qui couvrira la totalité de la matière exposée (remise d'un support de cours pour chaque participant) qui sera projeté par vidéoprojecteur et des QCM qui seront distribués au cours de la formation afin de contrôler les acquis des participants.

3.8 Eléments souhaités de programme

Critères de sélection d'un distributeur ou agent
Clauses clés d'un contrat international (territorialité, exclusivité, performance)
Fixer les objectifs et indicateurs de performance
Définir un business plan partagé
KPI de vente, de marketing et de service
Piloter et animer le réseau
Mise en place d'actions marketing conjointes
Management interculturel
Comprendre l'influence des différences culturelles sur la communication et la motivation
Fidéliser et développer la relation
Détection de nouvelles opportunités de croissance
Gestion des risques et résolution de conflits

3.9 Nombre de personnes

De 5 à 15.

3.10 Durée et déroulement de l'action

1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) **le 3 juin 2027 de 9h00 à 17h30** dans les locaux de CCI Hauts de France - 299 Bd de Leeds – 59 LILLE ou en distanciel.

❖ Thème 3 : Intégrez la dimension interculturelle à vos échanges avec l'international (1 session)

Public concerné : directeur logistique, responsable logistique, responsable commercial, responsable marketing, chef d'entreprises

3.11 Objectifs pédagogiques

Comprendre l'impact des différences culturelles sur la communication, la négociation et le management à l'international.

Identifier ses propres références culturelles et les biais possibles.

Adapter son style de communication (verbale et non verbale) selon les zones géographiques.

Préparer et conduire des réunions, négociations ou présentations en tenant compte des codes culturels.

Développer des pratiques favorisant la coopération et la confiance avec des partenaires étrangers.

3.12 Méthode pédagogique

La méthode pédagogique abordée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques.

La formation fera une place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

L'animateur/trice mettra en place un matériel didactique complet qui couvrira la totalité de la matière exposée (remise d'un support de cours pour chaque participant) qui sera projeté par vidéoprojecteur et des QCM qui seront distribués au cours de la formation afin de contrôler les acquis des participants.

3.13 Eléments souhaités de programme

Comprendre la notion de culture

Identification de ses propres repères culturels

Modèles d'analyse interculturelle

Outils de décryptage des comportements

Communication et négociation interculturelles

Différences dans la communication verbale et non verbale

Styles de négociation selon les régions (Europe, Asie, Amériques, Afrique, Moyen-Orient)

Construire la confiance et éviter les malentendus

3.14 Nombre de personnes

De 5 à 15.

3.15 Durée et déroulement de l'action

1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) **le 5 octobre 2027 de 9h00 à 17h30** dans les locaux de CCI Hauts de France – 299 Boulevard de Leeds - 59 LILLE ou en distanciel

ARTICLE 4. LOT 3 – LOGISTIQUE ET INCOTERMS

❖ Thème 1 : Maitriser les Incoterms® 2020 (1 session)

Public concerné : Collaborateur de l'ADV export, chargé d'affaires, responsable de zone, commercial, acheteur et service logistique.

4.1 Objectifs pédagogiques

Maîtriser les Incoterms® 2020 et savoir les utiliser de manière appropriée.

Connaître les implications pratiques et juridiques des différents Incoterms (répartition des frais et risques, formalités administratives et douanières, …).

Maîtriser les liens entre le crédit documentaire et les Incoterms.

Savoir calculer un prix import ou export en fonction de l'Incoterm® choisi.

4.2 Méthode pédagogique

La méthode pédagogique abordée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques.

La formation fera une place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

L'animateur/trice mettra en place un matériel didactique complet qui couvrira la totalité de la matière exposée (remise d'un support de cours pour chaque participant) qui sera projeté par vidéoprojecteur et des QCM qui seront distribués au cours de la formation afin de contrôler les acquis des participants

4.3 Eléments souhaités de programme

Présentation des incoterms® de l'International Chamber of Commerce

Pourquoi la version 2020 ?

Revue des nouvelles règles incoterms® 2020

- Les Incoterms® multimodaux
- Les Incoterms® maritimes
- Le choix de l'incoterm®

4.4 Nombre de personnes

De 5 à 15.

4.5 Durée et déroulement de l'action

1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) le **29 avril 2027 de 9h00 à 17h30** dans les locaux de la CCI Amiens Picardie – 6 Boulevard de Belfort - 80 AMIENS ou en **distanciel**

❖ Thème 2 : Optimiser sa logistique à l'export (1 session)

Public concerné : directeur logistique, responsable logistique, responsable de la Supply Chain, ingénieur ou chef de projet logistique

4.6 Objectifs pédagogiques

Sélectionner les meilleures solutions pour optimiser et piloter ses flux logistiques à l'international

4.7 Méthode pédagogique

La méthode pédagogique abordée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques.

La formation fera une place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

L'animateur/trice mettra en place un matériel didactique complet qui couvrira la totalité de la matière exposée (remise d'un support de cours pour chaque participant) qui sera projeté par vidéoprojecteur et des QCM qui seront distribués au cours de la formation afin de contrôler les acquis des participants.

4.8 Eléments souhaités de programme

Organiser son réseau transport, plateformes et logistique à l'international

Maîtriser l'essentiel des Incoterms® 2020 et les formalités douanières

Optimiser et sécuriser ses flux pour prévenir les risques

4.9 Nombre de personnes

De 5 à 15.

4.10 Durée et déroulement de l'action

2 journées de 7 heures chacune (hors pauses et déjeuner) **les 30 et 31 mars 2027 de 9h00 à 17h30** dans les locaux de CCI Hauts de France – 299 Boulevard de Leeds - 59 LILLE ou en distanciel

ARTICLE 5. LOT 4 – DOUANES ET FISCALITE

❖ Thème 1 : Dédouaner ses marchandises, stratégies et impacts (1 session)

Public concerné : directeur logistique, responsable logistique, responsable de la Supply Chain, ingénieur ou chef de projet logistique

5.1 Objectifs pédagogiques

Connaître et maitriser les obligations fiscales et douanières dans les échanges internationaux. Appréhender les étapes du dédouanement et les notions essentielles du traitement douanier d'une marchandise. Maitriser l'utilisation des documents douaniers (DAU…) pour le paiement des droits et taxes sur les marchandises.

5.2 Méthode pédagogique

Formation interactive et participative qui alterne des apports théoriques ou conceptuels et des mises en pratique

Travaux réflexifs à mener par les participants sur leurs projections avec débriefing de l'animateur réalisables en présentiel ou à distance

Les supports doivent être ludiques et synthétiques, projetable en présentiel ou à distance

Proposition d'une "boite à outils" (fiches matérielles ou dématérialisées) à remettre aux participants

5.3 Eléments souhaités de programme

Organisation de la douane

Obligations des entreprises et moyens de satisfaire aux obligations

Commissionnaire en douane et dédouanement à domicile

Fondamentaux et étapes du dédouanement

Les notions essentielles pour le traitement douanier réservé à une marchandise

Le DAU

5.4 Nombre de personnes

De 5 à 15.

5.5 Durée et déroulement de l'action

1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) **le 25 mai 2027 de 9h00 à 17h30** dans les locaux de CCI Hauts de France – 299 boulevard de Leeds, 59000 Lille ou **en distanciel**

❖ Thème 2 : La DEB et la DES (1 session)

Public concerné : Dirigeants, responsables comptables, financiers, export, commerciaux, logistique de PME PMI ou de grandes entreprises engagées à l'international

5.6 Objectifs pédagogiques

Permettre aux participants de maîtriser les flux intracommunautaires de biens et de services au regard des mentions obligatoires sur les factures, les obligations douanières, fiscales et les procédures d'auto liquidation (CA3) et déclaratives (DES et DEQ)

5.7 Méthode pédagogique

La méthode pédagogique abordée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques.

La formation fera une place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

L'animateur/trice mettra en place un matériel didactique complet qui couvrira la totalité de la matière exposée (remise d'un support de cours pour chaque participant) qui sera projeté par vidéoprojecteur et des QCM qui seront distribués au cours de la formation afin de contrôler les acquis des participants.

5.8 Eléments souhaités de programme

Le contenu d'une DEB

Les modalités de transmission de la DEB

Les dispositions particulières

La DES

5.9 Nombre de personnes

De 5 à 15.

5.10 Durée et déroulement de l'action

1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) **le 21 octobre 2027 de 9h00 à 17h30** dans les locaux de la CCI Hauts de France, 299 boulevard de Leeds, 59000 Lille ou **en distanciel**

❖ Thème 3 : Règles de la facturation et TVA à l'international (1 session)

Public concerné : Responsable ou collaborateur d'un service comptable, financier ou logistique d'entreprises exportatrices.

5.11 Objectifs pédagogiques

Maîtriser les règles de facturation (mentions obligatoires par pays) et de TVA à l'international

Permettre aux participants d'appréhender les obligations de la nouvelle réforme TVA intracommunautaire, mettre en place les Quick Fixes au sein de l'entreprise, connaître les obligations déclaratives qui s'y attachent.

5.12 Méthode pédagogique

La méthode pédagogique abordée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques.

La formation fera une place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

L'animateur/trice mettra en place un matériel didactique complet qui couvrira la totalité de la matière exposée (remise d'un support de cours pour chaque participant) qui sera projeté par vidéoprojecteur et des QCM qui seront distribués au cours de la formation afin de contrôler les acquis des participants

5.13 Eléments souhaités de programme

La TVA intracommunautaire (à l'import, à l'export, DEB, DES, Incoterms®, etc.)

Les règles de facturation (mentions obligatoires, stockage, audit, etc.)

Les Quick Fixes : réforme de la TVA intracommunautaire 2020

Cas pratiques

5.14 Nombre de personnes

De 5 à 15.

5.15 Durée et déroulement de l'action

1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) **le 27 mai 2027 de 9h00 à 17h30** dans les locaux de CCI Amiens Picardie – 6 Boulevard de Belfort - 80 AMIENS ou en **distanciel**

❖ Thème 4 : Export Control (1 session)

Public concerné : Collaborateur ADV export, collaborateur Import, Collaborateur logistique, Acheteur, Collaborateur Comptabilité-finances

5.16 Objectifs pédagogiques

Comprendre le cadre légal et réglementaire international (UE, États-Unis, ONU) relatif au contrôle des exportations.

Identifier les biens, technologies ou logiciels classés « à double usage » et savoir s'ils nécessitent une autorisation.

Mettre en place une procédure interne de conformité (compliance) pour prévenir les risques juridiques et financiers.

Préparer et déposer une demande de licence ou d'autorisation auprès des autorités compétentes.

Gérer les relations avec les partenaires commerciaux et les douanes en toute sécurité

5.17 Méthode pédagogique

La méthode pédagogique abordée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques.

La formation fera une place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

L'animateur/trice mettra en place un matériel didactique complet qui couvrira la totalité de la matière exposée (remise d'un support de cours pour chaque participant) qui sera projeté par vidéoprojecteur et des QCM qui seront distribués au cours de la formation afin de contrôler les acquis des participants

5.18 Eléments souhaités de programme

- ✓ Cadre réglementaire du contrôle export
- ✓ Principes et objectifs : sécurité, non-prolifération
- ✓ Réglementations internationales : Nations Unies, UE, EAR/ITAR (États-Unis)
- ✓ Biens et technologies à double usage
- ✓ Définition, listes de contrôle (nomenclature douanière, annexes du règlement UE)
- ✓ Cas particuliers : logiciels, données techniques, prestations de service
- ✓ Procédures d'autorisation et de licence
- ✓ Démarches auprès des autorités nationales compétentes
- ✓ Conditions, délais, documents requis
- ✓ Mise en place d'un programme interne de conformité
- ✓ Politique de contrôle export dans l'entreprise
- ✓ Rôles et responsabilités
- ✓ Outils de veille réglementaire et archivage
- ✓ Gestion des risques et sanctions
- ✓ Conséquences juridiques et financières du non-respect
- ✓ Évaluation des flux, cartographie des produits sensibles

5.19 Nombre de personnes

De 5 à 15.

5.20 Durée et déroulement de l'action

1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) **le 6 avril 2027 de 9h00 à 17h30** dans les locaux CCI Hauts de France - 299 Bd de Leeds – 59 LILLE ou en distanciel

❖ Thème 5 : Les triangulaires : enjeux douaniers et fiscaux (1 session)

Public concerné : Collaborateur des services logistiques, douane, comptabilité ou commercial

5.21 Objectifs pédagogiques

Maîtriser les enjeux et les risques d'une opération triangulaire. Appréhender les incidences fiscales, douanières et documentaires de ces opérations afin de les rendre pérennes

5.22 Méthode pédagogique

Formation interactive et participative qui alterne des apports théoriques ou conceptuels et des mises en pratique

Travaux réflexifs à mener par les participants sur leurs projections avec débriefing de l'animateur réalisables en présentiel ou à distance

Les supports doivent être ludiques et synthétiques, projetable en présentiel ou à distance

Proposition d'une "boite à outils" (fiches matérielles ou dématérialisées) à remettre aux participants

5.23 Eléments souhaités de programme

- ✓ La détermination des flux physiques et financiers
- ✓ Les divers types d'opérations triangulaires
- ✓ Le traitement des opérations
- ✓ La veille règlementaire

5.24 Nombre de personnes

De 5 à 15.

5.25 Durée et déroulement de l'action

1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) **le 12 octobre 2027 de 9h00 à 17h30** dans les locaux CCI Hauts de France – 6 Boulevard de Belfort – 80 AMIENS ou en distanciel

ARTICLE 6. LOT 5 – PAIEMENTS ET FINANCEMENTS

❖ Thème 1 : Le crédit documentaire de A à Z (1 session)

Public concerné : Cadres ou collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales à l'international

6.1 Objectifs pédagogiques

Maîtriser et optimiser le montage du crédit documentaire.

Maîtriser le choix des incoterms® quant à leurs impacts sur les crédits documentaires indispensables au bon déroulement de la commande export.

6.2 Méthode pédagogique

La méthode pédagogique abordée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques.

La formation fera une place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

L'animateur/trice mettra en place un matériel didactique complet qui couvrira la totalité de la matière exposée (remise d'un support de cours pour chaque participant) qui sera projeté par vidéoprojecteur et des QCM qui seront distribués au cours de la formation afin de contrôler les acquis des participants

6.3 Eléments souhaités de programme

- ✓ Généralités sur le crédit documentaire
- ✓ Le montage d'une opération export
- ✓ L'impact des Incoterms® sur le crédit documentaire
- ✓ La réalisation du crédit documentaire : une étape importante
- ✓ La gestion des réserves
- ✓ Le coût du crédit documentaire
- ✓ Conclusion : ouverture vers la SBLC

6.4 Nombre de personnes

De 5 à 15.

6.5 Durée et déroulement de l'action

1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) **le 17 juin 2027 de 9h00 à 17h30** dans les locaux de CCI Amiens Picardie, 6 boulevard de Belfort – 80000 Amiens ou distanciel

❖ Thème 2 : Les instruments et techniques de paiement à l'international (1 session)

Public concerné : responsable et assistant(e) import/export, collaborateur des services commercial et financier, comptable

6.6 Objectifs pédagogiques

Connaître les différents moyens de paiements internationaux, savoir les utiliser et les choisir en fonction du type d'opérations réalisées à l'import ou à l'export, et en fonction du pays concerné.

6.7 Méthode pédagogique

La méthode pédagogique abordée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques.

La formation fera une place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

L'animateur/trice mettra en place un matériel didactique complet qui couvrira la totalité de la matière exposée (remise d'un support de cours pour chaque participant) qui sera projeté par vidéoprojecteur et des QCM qui seront distribués au cours de la formation afin de contrôler les acquis des participants.

Ce module peut également être proposé en elearning avec questionnaire de positionnement au démarrage, apports théoriques (vidéos, PDF…) et tests d'évaluation (cas pratique, quizz…)

6.8 Eléments souhaités de programme

- ✓ Les instruments de paiement usuels
- ✓ Les remises documentaires
- ✓ Le crédit documentaire
- ✓ Cas concret export
- ✓ Cas concret import

- ✓ La lettre de crédit stand-by (SBLC)
- ✓ L'affacturage
- ✓ L'assurance-crédit
- ✓ Les garanties et les cautionnements bancaires

6.9 Nombre de personnes

De 5 à 15.

6.10 Durée et déroulement de l'action

1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) **le 18 novembre 2027 de 9h00 à 17h30** dans les locaux de la CCI Hauts de France, 299 boulevard de Leeds, 59000 Lille ou **en distanciel.**

ARTICLE 7. LOT 6 – NOUVELLES TECHNOLOGIES POUR L'INTERNATIONAL

❖ Thème 1 : Communication digitale à l'international (1 session)

Public concerné : Cadres ou collaborateurs ayant des fonctions marketing ou communication, relation clients ou chefs d'entreprise

7.1 Objectifs pédagogiques

Élaborer une stratégie de communication digitale adaptée à différents marchés internationaux.

Maîtriser les canaux et outils numériques (réseaux sociaux, sites web, campagnes payantes, e-mailing) en tenant compte des spécificités locales.

Adapter les messages, visuels et contenus à la culture, à la langue et aux habitudes de consommation de chaque pays.

Mettre en place des indicateurs de performance (KPI) pour mesurer et optimiser l'impact des actions

Organiser une veille digitale internationale pour anticiper tendances et risques

7.2 Méthode pédagogique

La méthode pédagogique abordée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques.

La formation fera une place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

L'animateur/trice mettra en place un matériel didactique complet qui couvrira la totalité de la matière exposée (remise d'un support de cours pour chaque participant) qui sera projeté par vidéoprojecteur et des QCM qui seront distribués au cours de la formation afin de contrôler les acquis des participants

7.3 Eléments souhaités de programme

- ✓ Définir sa stratégie digitale internationale
- ✓ Diagnostic de présence en ligne et objectifs export
- ✓ Segmentation des marchés et analyse des publics cibles
- ✓ Canaux et outils
- ✓ Réseaux sociaux selon les zones géographiques (LinkedIn, Instagram, WeChat, TikTok, etc.)
- ✓ Référencement international (SEO multilingue, SEA)
- ✓ Adaptation des contenus
- ✓ Localisation linguistique et culturelle : ton, images, symboles
- ✓ Rédaction multilingue et coordination avec les traducteurs

- ✓ Suivi des tendances et comportements digitaux

7.4 Nombre de personnes

De 5 à 15.

7.5 Durée et déroulement de l'action

2 journées de 7 heures chacune (hors pauses et déjeuner) **les 7 et 8 décembre 2027 de 9h00 à 17h30** dans les locaux de de la CCI Hauts de France – 299 boulevard de Leeds – 59 LILLE

❖ Thème 2 : Les opportunités de l'IA pour l'international – bases et fondamentaux (1 session)

Public concerné : tout public

7.6 Objectifs pédagogiques

Comprendre les concepts clés de l'intelligence artificielle (IA) et son vocabulaire de base.

Identifier les principaux domaines d'application de l'IA dans le commerce international : marketing, logistique, service client, analyse de données, traduction, veille concurrentielle.

Repérer des opportunités concrètes pour les entreprises à l'export ou sur des marchés étrangers.

Connaître les enjeux éthiques, réglementaires (RGPD, législation européenne sur l'IA) et de souveraineté des données.

Définir une première feuille de route pour intégrer l'IA dans leur stratégie internationale

7.7 . Méthode pédagogique

La méthode pédagogique abordée respectera l'alternance entre apports théoriques et applications pratiques.

La formation fera une place à l'interactivité, favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

L'animateur/trice mettra en place un matériel didactique complet qui couvrira la totalité de la matière exposée (remise d'un support de cours pour chaque participant) qui sera projeté par vidéoprojecteur et des QCM qui seront distribués au cours de la formation afin de contrôler les acquis des participants.

7.8 Eléments souhaités de programme

- ✓ Introduction à l'IA
- ✓ Applications clés pour l'international
- ✓ Marketing et prospection automatisée
- ✓ Traduction multilingue et chatbots
- ✓ Analyse de données marché et prévisions de demande
- ✓ Logistique intelligente et optimisation des chaînes d'approvisionnement
- ✓ Choisir ses outils et évaluer leur potentiel
- ✓ Panorama d'outils accessibles (SaaS, open source)
- ✓ Critères de choix : coût, compatibilité, sécurité
- ✓ Enjeux réglementaires, éthiques et sécuritaires
- ✓ RGPD, règlement IA européen, protection des données
- ✓ Biais algorithmiques, transparence et gouvernance
- ✓ Mobiliser les équipes internes et planifier un pilote

7.9 Nombre de personnes

De 5 à 15.

7.10 Durée et déroulement de l'action

1 journée de 7 heures (hors pauses et déjeuner) **le 9 novembre 2027 de 9h00 à 17h30** dans les locaux de la CCI Hauts de France – 299 boulevard de Leeds – 59 LILLE