



C'est en partageant qu'on construit  
sa réussite internationale

# CATALOGUE des FORMATIONS



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

**ACTIONS DE FORMATION**

8, rue du Bât d'Argent - 69001 LYON - Tél : 04 78 92 75 62 - courriel : clubinternational@cic.fr  
Agrément formation 82 69 02000 69  
Association loi 1901 - N° Préfecture 18 848 - Siret 33021421400018 - Nace 8299Z - N°TVA FR84330214214

[www.clubcicinternational.com](http://www.clubcicinternational.com)

# NOS FORMATIONS

Depuis 1984, le Club CIC International propose des formations pratiques, axées autour de six grands thèmes :

Administration des achats et ventes

Logistique et douane

Moyens de paiement internationaux

Gestion des risques

Interculturel

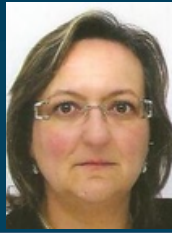
Prospection à l'international via les réseaux sociaux

Notre approche est pragmatique :

- Nos modules sont **de courte durée** - en général une journée - et conçus pour que les participants soient opérationnels dès leur retour en entreprise. Ils sont proposés en présentiel ou en FOAD (formation à distance).
- **Personnes Handicapées** : Les locaux où se déroulent nos formations sont adaptés pour accueillir les personnes à mobilité réduite. Pour les autres handicaps, nous sommes à votre écoute pour vous conseiller et vous orienter vers des organismes spécialisés.
- Nos formations sont organisées **tout au long de l'année**, permettant à nos clients de se former à tout moment. Elles s'adressent aussi bien à un public **de débutants que d'experts**.
- Elles sont dispensées par **des experts du Groupe Crédit Mutuel-CIC et/ou des intervenants externes issus du monde de l'entreprise** où ils exercent une activité spécialisée à l'international.
- Pour nos formations, **des supports techniques et concrets** sont réalisés par des animateurs maîtrisant les aspects pédagogiques grâce à plusieurs années d'expérience.
- Des **cas pratiques** sont proposés aux stagiaires, permettant d'approfondir les sujets traités et évaluer les connaissances grâce à des tests, QCM, quizz, etc..
- Nos formations regroupent **des participants de tous secteurs d'activité, toutes tailles d'entreprises et tous horizons** pour des échanges à forte valeur ajoutée.
- Nous **limitons le nombre de participants** à nos formations pour faciliter l'apprentissage et favoriser les échanges (maximum selon format : de 8 à 12 personnes).
- Nous organisons également des **formations « intra »**, au sein des entreprises, selon un cahier des charges et des documents de travail fournis par ces dernières (coût : sur devis).
- Le CLUB CIC INTERNATIONAL a obtenu **la certification Qualiopi** le 29/10/2021 (n° 185342 délivré par APAVE Certification) ; nos formations s'inscrivent dans le cadre de la formation continue, font l'objet d'une convention (numéro de déclaration 82.69.02000.69) et peuvent être prises en charge par votre opérateur de compétences habituel (AKTO, OPCO 2i, ATLAS, AFDAS, OPCO EP, OPCOMMERCE, etc).
- **Inscription simple et rapide** en ligne sur notre site [www.clubcicinternational.com](http://www.clubcicinternational.com)

## SOMMAIRE

1.	Gestion du Risque Client à l'International.....	p.4
2.	Gestion stratégique des Achats et Importations .....	p.5
3.	Comment optimiser la couverture des risques à l'international ?.....	p.6
4.	Sécuriser la gestion des ventes export.....	p.7
5.	Risque de Taux et de Change - Techniques de Couverture.....	p.8
6.	Etude Complète d'une Opération Export.....	p.9
7.	Le Contrat Modèle de Vente Internationale (A distance).....	p.10
8.	Les Moyens de paiement internationaux.....	p.11
9.	Le Crédit Documentaire & les Règles et Usances Uniformes (Débutants).....	p.12
10.	Introduction au Crédit Documentaire Export (Débutants) A distance.....	p.13
11.	Bien connaître le Crédit Documentaire et les RUU 600 (Experts).....	p.14
12.	Gérer efficacement le Crédit Documentaire (Utilisateurs réguliers) A distance... p	15
13.	Incoterms® 2020 et opérations documentaires.....	p.16
14.	Les Règles Incoterms® 2020 (Débutants) A distance .....	p.17
15.	Bien connaître les Incoterms® 2020 (Experts) A distance.....	p.18
16.	Incoterms® 2020, logistique, élaboration du coût de transport.....	p.19
17.	La Réglementation douanière .....	p.20
18.	Maîtriser la Réglementation Douanière et Fiscale lors de flux internationaux.....	p.21
19.	Les Garanties Internationales (en présentiel et A distance ) .....	p.22
20.	Formations Interculturelles .....	p.23
21.	Utiliser LinkedIn pour optimiser sa prospection à l'international (Débutants).....	p.24
22.	Utiliser LinkedIn pour optimiser sa prospection à l'international (Experts).....	p.25
23.	Adapter sa Communication Digitale à l'international (Débutants-Interm.).....	p.26



## ANIMATION

**Bénédicte JAY**, spécialiste en Commerce International depuis 1988, ancienne responsable Logistique et Administration des Ventes pour de grands groupes.

## DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

## MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

## PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export/import ; Service Administration des ventes / service commercial. Toute personne travaillant à l'international, débutante ou confirmée.

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

## INFOS

Nombre de stagiaires : 12 participants max.

Coût par stagiaire :

- **ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne**
- **NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne**

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

Formation  
en  
présentiel

## GESTION DU RISQUE CLIENT A L'INTERNATIONAL

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Identifier et évaluer le risque client à l'International. Bien connaître et maîtriser les moyens de paiement internationaux afin d'assurer la bonne fin des opérations et se poser préalablement les bonnes questions. Sécuriser les paiements lors des négociations commerciales.

### METHODE PEDAGOGIQUE

La pédagogie active de cette formation, partagée entre la théorie, l'explication des principaux articles et les cas pratiques, vous permettra d'être rapidement opérationnel. Etudes de cas concrets, mise en pratique sous forme d'exercices, discussions et travaux de groupe, échange d'expériences. Remise d'un dossier à chaque participant. Supports sur vidéoprojecteur.

### MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

### PROGRAMME

A. Le risque client : l'identifier et l'évaluer

B. Les différents moyens d'y répondre

- Les instruments de paiement
  - Chèques
  - Effets de commerce
  - Virements internationaux et SEPA (Single Euro Payment Area)
- Les garanties de paiement
  - Contre remboursement
  - Remise documentaire
  - Crédit documentaire
- Les cautions et garanties bancaires
  - Les différentes garanties ou cautions
  - La lettre de crédit "Stand-by"
- L'assurance-crédit
- L'affacturage

C. Cas pratiques



## ANIMATION

Sophie DAUMAS bénéficie d'une expérience terrain de près de 20 ans à l'International, tant dans des entreprises de services que dans l'industrie. Elle a ainsi été amenée à réaliser les exportations, à gérer les achats stratégiques pour le compte de grands groupes, en Europe puis dans le monde entier.

## DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

## MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

## PUBLIC CONCERNÉ

Responsables ou collaborateurs de services achat, import, logistique, approvisionnement.

## PRÉREQUIS

Participants : Personnes exerçant une fonction "achats à l'international".

## MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

## INFOS

Nombre de stagiaires : 12 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

Formation  
en  
présentiel

## GESTION STRATEGIQUE DES ACHATS ET IMPORTATIONS

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Identifier les enjeux et les risques liés aux achats internationaux. Sécuriser ses contrats.  
Encadrer et sécuriser sa chaîne logistique pour fiabiliser ses approvisionnements.  
Pérenniser ses relations commerciales avec ses fournisseurs.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Echanges interactifs avec les stagiaires. Etude de cas, discussions et travaux de groupe, échange d'expériences. Utilisation des expériences du formateur et des participants. Remise d'un dossier aux participants. Recours à des bases de données d'informations. Remise d'un dossier à chaque participant. Supports sur vidéoprojecteur.

### PROGRAMME

- I. RAISONS DE L'INTERNATIONALISATION DES ACHATS
- II. TYPOLOGIE DES RISQUES RENCONTRES A L'INTERNATIONAL
  - Risques qualité / Risques financiers
  - Risques logistiques / Risques monétaires
  - Risques juridiques / Risques pays
- III. SPECIFICITES DES ACHATS DANS LES PAYS A BAS COÛTS (L.C.C / Low-Cost Countries)
  - Définition des L.C.C
  - Intérêt des L.C.C
  - Les produits et services proposés dans les L.C.C
  - Les incidences liées aux achats dans les L.C.C
- IV. PROBLEMES JURIDIQUES LIES A LA FORMATION DU CONTRAT
  - La variété des sources de droit à l'international
  - Le problème du droit applicable au contrat de vente
  - Les conditions générales de vente et d'achat
  - Le choix du mode de résolution des litiges
- V. OPTIMISER LA CHAÎNE LOGISTIQUE EN SECURISANT SES APPROVISIONNEMENTS
  - Les éléments essentiels de la chaîne logistique
  - La sécurisation du poste achat transport
  - Les formalités douanières à l'importation et la perception des droits et taxes
  - Les techniques de protection du risque de change
  - Se protéger contre les risques de contrefaçon
  - Les principaux leviers de réduction des coûts
- VI. GESTION DE LA RELATION FOURNISSEURS
  - Les particularités du management et de la communication interculturels
  - L'évaluation de la performance fournisseurs
  - La pérennisation des relations commerciales



Formation  
en  
présentiel

## COMMENT OPTIMISER LA COUVERTURE DES RISQUES A L'INTERNATIONAL ?

### ANIMATION

Sophie DAUMAS bénéficie d'une expérience terrain de près de 20 ans à l'International, tant dans des entreprises de services que dans l'industrie. Elle a ainsi été amenée à réaliser les exportations, à gérer les achats stratégiques pour le compte de grands groupes, en Europe puis dans le monde entier.

### DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

### MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne en contact avec la clientèle import-export. Dirigeants et décideurs de PME. Trésoriers. Personnels des services financiers et comptables.

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

### MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

### INFOS

Nombre de stagiaires : 12 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Appréhender les différentes catégories de risques liés à une opération internationale : risques pays, risques juridiques, risques commerciaux ; Se couvrir contre le risque de change; connaître les techniques des instruments de couverture et les pratiques des marchés financiers.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Etudes de cas concrets, mise en pratique sous forme d'exercices, discussions et travaux de groupe, échange d'expériences. Remise d'un dossier à chaque participant. Supports sur vidéoprojecteur.

### PROGRAMME

- I – La couverture des risques pays
  - Définition / Typologie
  - Evaluation
  - Couverture : le recours aux assurances
- II – La prévention des risques juridiques
  - La variété des sources de droit à l'international
    - \* Les droits nationaux
    - \* Le droit communautaire
    - \* Les conventions internationales
    - \* Les usages
  - Le problème du droit applicable au contrat de vente
  - Les conditions générales de vente et d'achat
  - Le choix du mode de résolution des litiges
    - \*La voie amiable
    - \* Le recours aux tribunaux étatiques
    - \*Le recours à l'arbitrage
- III – Se prémunir contre le risque commercial
  - Les principaux instruments de paiement
    - \* Le chèque
    - \* Le virement international
    - \* Les effets de commerce
  - Les différentes techniques : avantages et inconvénients
    - \* L'encaissement simple
    - \* Le contre remboursement
    - \* La remise documentaire
    - \* Le crédit documentaire
    - \* Lettre de crédit stand-by
  - La gestion externe du risque crédit
- IV – La couverture du risque de change
  - Définition
  - Naissance et extinction
  - Choix de la devise de paiement
  - Réduction du risque de change
  - Techniques de gestion du risque de change en interne et en externe



Formation  
en  
présentiel

## SECURISER LA GESTION DES VENTES EXPORT

### ANIMATION

Sophie DAUMAS bénéficie d'une expérience terrain de près de 20 ans à l'International, tant dans des entreprises de services que dans l'industrie. Elle a ainsi été amenée à réaliser les exportations, à gérer les achats stratégiques pour le compte de grands groupes, en Europe puis dans le monde entier.

### DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

### MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne en contact avec la clientèle import-export. Dirigeants et décideurs de PME. Trésoriers. Personnels des services financiers et comptables.

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

### MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

### INFOS

Nombre de stagiaires : 12 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB: 460€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Appréhender les différentes catégories de risques liés à une opération export, faciliter la gestion des flux, maîtriser le cadre réglementaire et sécuriser les paiements.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Etudes de cas concrets, mise en pratique sous forme d'exercices, discussions et travaux de groupe, échange d'expériences. Remise d'un dossier à chaque participant. Supports sur vidéoprojecteur.

### PROGRAMME

I. Inventaire des différents risques rencontrés à l'International

II. Les différentes étapes d'une opération d'exportation

III. Les outils du commerce international pour faciliter la gestion des flux

- Les Incoterms®, éléments permettant de sécuriser l'organisation logistique : rôle et limites
- Faire le bon choix en matière d'incoterms® 2020
- Le cadre juridique des transactions internationales
- Déterminer la solution de transport adaptée : avantages / inconvénients des différents modes de transport, les critères de choix ;
- Les relations avec les commissionnaires de transport / transporteurs
- L'assurance transport

IV. Maîtriser le cadre réglementaire : les obligations douanières et fiscales

- Les différents types d'opérations commerciales
- Les formalités douanières
- La déclaration de douane et ses éléments clés
- Les documents d'accompagnement de la déclaration : les différents types de facture, la liste de colisage, les documents de transport internationaux, les documents spécifiques
- Comment connaître les réglementations afférentes aux marchandises ?
- Le régime fiscal pour des échanges au sein de l'U.E. / avec les pays tiers
- Les documents de contrôle

V. Sécuriser ses transactions financières

- Identification et gestion des risques financiers
- Les différents instruments et techniques de paiement à l'international

VI. Intégrer l'aspect interculturel pour pérenniser ses relations commerciales.



Formation  
en  
présentiel

## RISQUE DE TAUX ET DE CHANGE - TECHNIQUES DE COUVERTURE

### ANIMATION

Commercial Expert de la Salle des Marchés  
Taux & Change – CIC Market Solutions

### DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

### MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 –  
fin de la formation prévue vers 17h00

### PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants et décideurs de PME. Trésoriers.  
Personnels des services financiers et  
comptables.

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette  
formation.

### MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme  
d'exercices.

### INFOS

Nombre de stagiaires : 12 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places  
disponibles) : 760€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par  
mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée  
d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou  
(pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en  
charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club  
: 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des  
résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s)  
formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation  
remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Maîtriser les notions financières essentielles liées aux  
marchés financiers. Appréhender la technique des  
instruments de couverture et les pratiques des marchés  
financiers. Identifier vos besoins en matière de couvertures  
de taux et de change et couvrir les risques inhérents.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Etudes de cas concrets. Discussions et travaux de groupe,  
échange d'expériences. Remise d'un dossier à chaque  
participant. Supports sur vidéoprojecteur.

### PROGRAMME

#### I - Introduction : point sur marchés

Les taux directeurs  
Evolution des taux  
Evolution des spreads  
Parité EUR/USD  
CAC 40

#### II - La gestion du risque de taux

1. Rappel et définitions des Marchés de taux  
Conventions de marchés (cas pratiques)  
Définition des indices  
Courbes de taux  
Amortissement (cas pratiques)
2. Stratégies de couverture  
Le SWAP (cas pratiques)  
Le CAP (cas pratiques)
3. Règles de fonctionnement avec la salle

#### III - La gestion du risque de change

1. Rappel et définitions du Marché des changes (cas pratiques)  
Définition du risque de change  
Définition du marché des changes  
Valeurs et commissions  
Cas particuliers : fixing
2. Stratégies de couverture : comment se couvrir ? (cas  
pratiques)  
Le Terme (mise en application)  
Option : les variantes (cas pratiques)
3. Règles de fonctionnement avec la salle





Formation  
en  
présentiel

## ANIMATION

Daniel VILLAR, Formation et Conseil en Opérations et en Développement International ; ancien Chargé d'Affaires «International» au CIC LYONNAISE DE BANQUE – Secteur Côte d'Azur/Var.

## DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

## MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

## PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export/import ; Service Administration des ventes / service commercial / traitement des LC. Toute personne travaillant à l'international, débutante ou confirmée.

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

## MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

## INFOS

Nombre de stagiaires : 12 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

## ETUDE COMPLETE D'UNE OPERATION EXPORT : LE CONTRAT MODELE DE VENTE INTERNATIONALE - LES INCOTERMS © 2020 LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET LES REGLES & USANCES (RUU 600)

Comme les Incoterms® 2020 et les RUU 600, le Contrat Modèle de Vente Internationale de la ICC est un outil précieux faisant partie intégrante de la transaction commerciale. Sûr et souple, il apporte toute la sécurité juridique exigée par les différentes parties en présence. Il propose également des réponses claires et équitables aux questions pratiques qui se posent lors des transactions internationales. Venez découvrir ce support et ses liens avec les Incoterms et le Crédit Documentaire dans le cadre d'une opération export.

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Avoir une vision globale du déroulement d'une transaction de commerce international de la négociation au paiement, en référence aux publications de la Chambre de Commerce Internationale (ICC).

## METHODE PEDAGOGIQUE

Analyse détaillée du Contrat modèle de Vente Internationale, des Incoterms© et du Crédit Documentaire. Discussions et travaux de groupe, échange d'expériences. Résolution de cas pratiques. Remise d'un dossier à chaque participant. Supports sur vidéoprojecteur.

## PROGRAMME

### Le Contrat Modèle de Vente Internationale

1. I.C.C (Chambre de Commerce Internationale) et méthodes d'élaboration
2. C.V.I.M. (Convention de Vienne)
3. Conditions générales
4. Conditions particulières
5. Cas pratique : rédaction d'un contrat modèle à partir d'une facture pro-forma



### Les Incoterms® 2020

1. Analyse des Incoterms avec les documents de transport les mieux adaptés
2. Incoterms® et Prix de Vente



### Le Crédit Documentaire

1. Les R.U.U. 600 - Le MT 700
2. Création d'un crédit documentaire sur les bases d'un Contrat Modèle (liens)
3. Normes pour l'examen des documents
4. Cas pratique : rédaction d'une demande d'ouverture de crédit documentaire à partir du contrat modèle rédigé précédemment.



Formation  
à distance

## LE CONTRAT MODELE DE VENTE INTERNATIONALE (VENTE MARCHANDISE B TO B)

### ANIMATION

Daniel VILLAR, Formation et Conseil en Opérations et en Développement International ; ancien Chargé d'Affaires «International» au CIC LYONNAISE DE BANQUE – Secteur Côte d'Azur/Var.

### DURÉE DE LA FORMATION

3 heures 30 – horaires : 9h00 -12h30 (avec une mise en route à 8h45) ou 13h30 – 17h00 (avec mise en route à 13h15).

### MODALITES DE DEROULEMENT

Formation à distance (FOAD) – plateforme Cisco WEBEX™

### PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export/import ; Service Administration des ventes / service commercial. Toute personne travaillant à l'international, débutante ou confirmée.

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

### INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB: 250€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 450€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

Comme les Incoterms® 2020 et les Règles et Usances RUU 600, les PBIS, le Contrat Modèle de Vente Internationale de l'ICC Paris est un outil précieux faisant partie intégrante de la transaction commerciale.

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Avoir une vision globale du déroulement d'une transaction de commerce international de la négociation au paiement, en référence aux publications de la Chambre de Commerce Internationale (ICC). Faire un bilan de son propre mode opératoire, décrypter les éventuelles failles pour éviter de coûteux malentendus et définir de nouvelles stratégies contractuelles.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie adaptée à la formation à distance, de type « classe virtuelle » : partage d'écran, études de cas concrets, discussions entre les participants.

### MODALITES D'EVALUATION

QCM, Quizz, Tests

### PROGRAMME

Mise en route de l'e-session de formation

- Présentation du formateur
- Explications des aspects techniques de l'e-formation (commandes, reconnexion éventuelle, prise de parole, questions)
- Tour de table afin que les stagiaires se présentent, indiquent dans quelle entreprise ils travaillent et leur positionnement dans l'entreprise ainsi que leurs attentes par rapport à cette formation.

1. I.C.C (Chambre de Commerce Internationale) et méthodes d'élaboration

2. le Contrat Modèle de Vente Internationale (Convention de Vienne)

3. Conditions générales – Analyse des points essentiels

4. Conditions particulières – Analyse de tous les articles (choix possibles et conséquences)

5. Rédaction d'un contrat sur les bases d'une facture pro-forma



## ANIMATION

Daniel VILLAR, Formation et Conseil en Opérations et en Développement International. Ancien Chargé d'Affaires «International» au CIC LYONNAISE DE BANQUE – Secteur Côte d'Azur/Var

## DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

## MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

## PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export/import ; Service Administration des ventes / service commercial. Toute personne travaillant à l'international, débutante ou confirmée.

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

## INFOS

Nombre de stagiaires : 12 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

Formation en présentiel

## LES MOYENS DE PAIEMENT INTERNATIONAUX

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Bien connaître et maîtriser les moyens de paiement internationaux afin d'assurer la bonne fin des opérations et se poser préalablement les bonnes questions. Sécuriser les paiements lors des négociations commerciales.

### METHODE PEDAGOGIQUE

La pédagogie active de cette formation, partagée entre la théorie et les cas pratiques, vous permettra d'être rapidement opérationnel.

Etudes de cas concrets, discussions et travaux de groupe, échange d'expériences. Remise d'un dossier à chaque participant. Supports sur vidéoprojecteur.

### MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

### PROGRAMME

#### I Les instruments de paiement

- Virements internationaux et SEPA (Single Euro Payment Area)
- Chèques
- Carte Bancaire
- Prélèvement SEPA
- Effets de commerce

#### II Les garanties de paiement

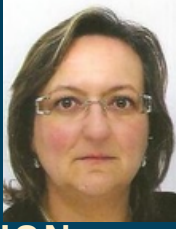
- Remise documentaire
- Crédit documentaire

#### III Les cautions et garanties bancaires

- La lettre de crédit "Stand-by"
- Les différentes garanties ou cautions

#### IV L'assurance-crédit

#### V L'affacturage



Formation  
en  
présentiel

## LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET LES REGLES & USANCES (RUU 600) (DEBUTANTS)

### ANIMATION

Bénédicte JAY, spécialiste en Commerce International depuis 1988, ancienne responsable Logistique et Administration des Ventes pour de grands groupes  
ou

Daniel VILLAR, Formation et Conseil en Opérations et en Développement International ; ancien Chargé d'Affaires «International» au CIC LYONNAISE DE BANQUE – Secteur Côte d'Azur/Var.

### DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

### MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

### PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export/import ; Service Administration des ventes / service commercial / traitement des LC. Toute personne travaillant à l'international,

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

### MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

### INFOS

Nombre de stagiaires : 12 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Bien connaître le Crédit documentaire, qui n'est un moyen de paiement sûr que s'il est bien maîtrisé. Cette formation vous apportera, tant du côté export que du côté import, une multitude de conseils pour améliorer les relations entre la sécurité de transaction qu'offrent le crédit documentaire et votre cocontractant. Elle vous donnera de nombreux atouts pour mieux comprendre les méandres du crédit documentaire.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Analyse détaillée du Crédit Documentaire. Discussions et travaux de groupe, échange d'expériences. Résolution de cas pratiques. Remise d'un dossier à chaque participant. Supports sur vidéoprojecteur.

### PROGRAMME

#### La Technique du crédit documentaire

- Rôle des partenaires en présence
- Nature des crédits documentaires
- Confirmation de crédit documentaire
- Le cadre de loi, les Règles et Usances 600

#### Les documents

1. La facture
2. Les certificats : inspection, origine des marchandises et autres documents
3. Les documents de transports et obligations vis-à-vis des Incoterms®
4. Assurances : les types de police et les certificats d'assurance

#### Le paiement du crédit documentaire

- Les différents modes de paiement (à vue, par acceptation, par négociation, par paiement différé)
- Irrégularités et paiements sous réserves
- Conseils aux entreprises pour éviter les incidents avec les banques, les transitaires et les autres partenaires.

#### La réalisation du crédit documentaire

- Etude de cas





Formation  
à distance

## INTRODUCTION AU CREDIT DOCUMENTAIRE EXPORT (DÉBUTANTS)

### ANIMATION

Daniel VILLAR, Formation et Conseil en Opérations et en Développement International. Ancien Chargé d'Affaires «International» au CIC LYONNAISE DE BANQUE – Secteur Côte d'Azur/Var

### DURÉE DE LA FORMATION

3 heures 30 - - horaires de chaque session :  
9h - 12h30 avec une mise en route à 8h45) ou  
13h30 - 17h (avec mise en route à 13h15)

### MODALITES DE DEROULEMENT

Formation à distance (FOAD) – plateforme  
Cisco WEBEX™

### PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux export, Chargés d'affaires,  
Assistants Export.  
Service Administration des ventes / service  
commercial / traitement des LC.  
Toute personne travaillant à l'international,  
débutante ou confirmée.

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette  
formation.

### INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB: 250€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 450€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Démontrer que :

- La prise en compte du Crédit Documentaire dès la négociation,
- La connaissance parfaite des RUU 600 et des PBIS,
- La rigueur dans l'élaboration et/ou le contrôle des documents,

sont les seuls moyens d'éviter les pièges, de remettre des documents avec irrégularité(s) et donc soumettre le paiement au bon vouloir de la banque confirmante, la banque émettrice et l'importateur.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie adaptée à la formation à distance, de type « classe virtuelle » : partage d'écran, études de cas concrets, discussions entre les participants.  
Etude des textes de base (RUU 600 et PBIS) Analyse de cas réels (MT 700)...

### MODALITES D'EVALUATION

QCM, Quizz, Tests

### PROGRAMME

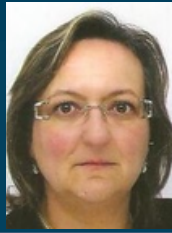
Mise en route de l'e-session de formation

- Présentation du formateur
- Explications des aspects techniques de l'e-formation (commandes, reconnexion éventuelle, prise de parole, questions)
- Tour de table afin que les stagiaires se présentent, indiquent dans quelle entreprise ils travaillent et leur positionnement dans l'entreprise ainsi que leurs attentes par rapport à cette formation.

#### A. Remise Documentaire

#### B. Crédit Documentaire

1. Fonctionnement et principes de base (RUU 600)
2. Les preuves de livraison et les Incoterms®
3. L'ouverture du Crédit Documentaire (MT 700)
4. Réalisation du Crédit Documentaire Normes et Méthodologie pour la rédaction des documents
5. Régularité des documents



Formation  
en  
présentiel

## ANIMATION

Bénédicte JAY, spécialiste en Commerce International depuis 1988, ancienne responsable Logistique et Administration des Ventes pour de grands groupes.

## DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

## MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

## PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux import / export et personnels de l'administration des ventes ayant une pratique courante du crédit documentaire. Cette formation donnera une multitude de conseils et de nombreux atouts pour mieux comprendre les subtilités du crédit documentaire et pour trouver la solution la plus protectrice en cas d'irrégularités.

## PRÉREQUIS

Une bonne connaissance de la technique du crédit documentaire est nécessaire pour cette formation.

## MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

## INFOS

Nombre de stagiaires : 12 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

## BIEN CONNAITRE LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET LES RUU 600 (EXPERTS)

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Développer l'expertise des collaborateurs de l'entreprise en charge des crédits documentaires en mettant en œuvre leurs acquis lors d'une formation pratique.

### METHODE PEDAGOGIQUE

La pédagogie active de cette formation vous permettra de tester vos connaissances par l'étude de dossiers réels, discussions et travaux de groupe, échange d'expériences, mise en pratique sous forme d'exercices. Remise d'un dossier à chaque participant. Supports sur vidéoprojecteur.

### PROGRAMME

#### I. Rappels

- Le cheminement dans la notification d'un crédit documentaire
- Audit de la réception d'un MT 700 avec le contrat ou la facture proforma : détection des clauses dangereuses ou des conditions inacceptables
- Liaison entre l'Incoterm® et les documents requis
- Nécessité des amendements
- questions à se poser (ex : coût du crédoc et impact sur la marge / choix de l'Incoterm®, etc)

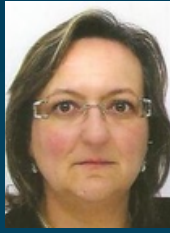
#### II. Les pièges à éviter

- A partir de cas réels, présentation des erreurs les plus fréquentes.
- Comment éviter les irrégularités ?
  - Comprendre les irrégularités documentaires formulées par les banques
  - Gérer la relation avec les banques dans le cadre d'un crédit documentaire

#### III. Guide d'utilisation du crédit documentaire : méthodologie, recommandations :

- lors de la négociation commerciale,
- lors de la réception du crédit,
- lors de la préparation des documents,
- lors de la présentation des documents en banque.

Travaux de groupe basés sur des cas réels.



Formation  
à distance

## GERER EFFICACEMENT LE CREDIT DOCUMENTAIRE (UTILISATEURS REGULIERS)

### ANIMATION

Bénédicte JAY, spécialiste en Commerce International depuis 1988, ancienne responsable Logistique et Administration des Ventes pour de grands groupes.

### DURÉE DE LA FORMATION

3 heures 30 - horaires de chaque session : 9h - 12h30 avec une mise en route à 8h45) ou 13h30 - 17h (avec mise en route à 13h15)

### MODALITES DE DEROULEMENT

Formation à distance (FOAD) - Plateforme Cisco Webex

### PUBLIC CONCERNÉ

Personnes chargées de la gestion des crédits documentaires ; Assistants Export/import ; Service Administration des ventes / service commercial.

### PRÉREQUIS

Une bonne connaissance et une utilisation régulière de la technique du crédit documentaire sont indispensables pour cette formation.

### MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

### INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 250 € HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 450 € HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur - OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Connaître les enjeux du crédit documentaire.  
Maîtriser l'ouverture d'un crédit documentaire.  
Gérer les documents relatifs à un crédit documentaire.  
Comprendre les RUU 600 et les interpréter pour être conforme aux attentes du crédit documentaire.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie adaptée à la formation à distance, de type « classe virtuelle » : partage d'écran, études de cas concrets, mise en pratique sous forme d'exercices, travaux de groupe, discussions entre les participants et échange d'expériences.

### PROGRAMME

Introduction

Ouverture du Crédit documentaire (cas pratique)

- Analyse d'une facture pro-forma/contrat
- Rédaction de la demande d'ouverture
- Les différentes clauses (Opérativité, UPAS, Mode et lieu de réalisation)

Remise des documents

- Délai
- Documents requis et mentions particulières

Comprendre les irrégularités (cas pratique) et gérer les réserves : RUU 600 et PBIS

- Gestion des documents irréguliers
- Conseils et recommandations
- Lever les irrégularités

Conclusion

Formation  
en  
présentiel

## LES INCOTERMS® 2020 ET LES OPERATIONS DOCUMENTAIRES

### ANIMATION



Bénédicte JAY, spécialiste en Commerce International depuis 1988, ancienne responsable Logistique et Administration des Ventes pour de grands groupes

ou

Daniel VILLAR, Formation et Conseil en Opérations et en Développement International ; ancien Chargé d'Affaires «International» au CIC LYONNAISE DE BANQUE – Secteur Côte d'Azur/Var.

### DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

### MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne en contact avec la clientèle import-export. Le service administration des ventes / administration des achats.

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

### MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

### INFOS

Nombre de stagiaires : 12 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

Les Incoterms® de la Chambre de Commerce Internationale sont des outils précieux faisant partie intégrante de la transaction commerciale. Ils sont considérés par l'ensemble des pays commerçants comme un véritable code et sont admis par les tribunaux qui jugent en fonction de leur respect. Les Incoterms® offrent à celui qui les maîtrise un véritable avantage concurrentiel.

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Découvrir les Incoterms 2020 et leurs applications dans les opérations documentaires (Remise Documentaire et Crédit Documentaire), dans le cadre d'opérations import/export pour être en conformité documentaire auprès des banques.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Analyse détaillée des Incoterms® ainsi que des documents requis. Résolution de cas pratiques. Discussions et travaux de groupe, échange d'expériences. Remise d'un dossier à chaque participant. Supports sur vidéoprojecteur.

### PROGRAMME

**Introduction :** Une origine commune

LES INCOTERMS 2020 :

Rôles et Objectifs des Incoterms

Situations couvertes ou non par les Incoterms

Différences entre la version 2020 et la version 2010

Les règles Incoterms 2020 (description)

OPERATIONS DOCUMENTAIRES :

La Remise documentaire :

Définition /Processus / Les acteurs / la réalisation

Conséquences du choix de la règle Incoterms / Le moyen de transport

Sécurité de la remise documentaire

Le Crédit documentaire :

Définition /Processus / Les acteurs/ la réalisation

Conséquences du choix de la règle Incoterms / Le moyen de transport

Conformité des documents

Sécurité si documents irréguliers.



Formation  
à distance**DECOUVRIR LES INCOTERMS® 2020  
(DÉBUTANTS)****ANIMATION**

Daniel VILLAR, Formation et Conseil en Opérations et en Développement International. Ancien Chargé d'Affaires «International» au CIC LYONNAISE DE BANQUE – Secteur Côte d'Azur/Var

**DURÉE DE LA FORMATION**

3 heures 30 - horaires de chaque session :  
9h - 12h30 avec une mise en route à 8h45  
ou 13h30 - 17h (avec mise en route à 13h15)

**MODALITES DE DEROULEMENT**

Formation à distance (FOAD) – plateforme Cisco WEBEX™

**PUBLIC CONCERNÉ**

Dirigeants, Commerciaux, Assistante commerciale import/export qui contribue au développement international de l'entreprise.

**PRÉREQUIS**

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

**INFOS**

Nombre de stagiaires : 10 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 250€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 450€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

Les Incoterms® de la Chambre de Commerce Internationale, dont la dernière version date de 2020, sont des outils précieux faisant partie intégrante de la transaction commerciale. Ils sont considérés par l'ensemble des pays commerçants comme un véritable code et sont admis par les tribunaux qui jugent en fonction de leur respect.

**OBJECTIF DE LA FORMATION**

- Comprendre les Incoterms®, leur utilité, leur origine, leur logique (transport, commerce, finances) et la nouvelle déclinaison applicable depuis le 01/01/2020.
- Acquérir une connaissance pratique et opérationnelle tout en mesurant l'importance stratégique que leur maîtrise représente.

**METHODE PEDAGOGIQUE**

Pédagogie adaptée à la formation à distance, de type « classe virtuelle » : partage d'écran, études de cas concrets, discussions entre les participants.

**MODALITES D'EVALUATION**

QCM, Quizz, Tests

**PROGRAMME**

Mise en route de l'e-session de formation

- Présentation du formateur
- Explications des aspects techniques de l'e-formation (commandes, reconnexion éventuelle, prise de parole, questions)
- Tour de table afin que les stagiaires se présentent, indiquent dans quelle entreprise ils travaillent et leur positionnement dans l'entreprise ainsi que leurs attentes par rapport à cette formation.
- **Présentation générale des INCOTERMS® 2020**
- **Historique, méthode d'élaboration**
- **Utilité des Incoterms®**
- **Les nouveautés 2020 et différences par rapport aux Règles 2010**
- **Analyse détaillée de chaque Incoterm® :**
  - 7 multimodaux ( EXW, FCA , CPT, CIP , DAT, DAP, DPU , DDP )
  - 4 maritimes ( FAS, FOB, CFR, CIF )
- **Quizz et Cas pratiques**



Formation  
à distance

## BIEN CONNAITRE LES INCOTERMS® 2020 (UTILISATEURS REGULIERS)

### ANIMATION

Bénédicte JAY, spécialiste en Commerce International depuis 1988, ancienne responsable Logistique et Administration des Ventes pour de grands groupes.

### DURÉE DE LA FORMATION

7 heures (deux sessions d'une demi journée (en matinée) de 3h30) - horaires de chaque session : 9h00 -12h30 (avec une mise en route à 8h45)

### MODALITES DE DEROULEMENT

Formation à distance (FOAD) - Plateforme Cisco Webex

### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne en contact avec la clientèle import-export. Le service administration des ventes / administration des achats.

### PRÉREQUIS

Une connaissance des Incoterms (même version précédente 2010) est recommandée.

### MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

### INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 500€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 900 € HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

Les Incoterms® de la Chambre de Commerce Internationale, révisés en 2020, sont des outils précieux faisant partie intégrante de la transaction commerciale. Ils sont considérés par l'ensemble des pays commerçants comme un véritable code et sont admis par les tribunaux qui jugent en fonction de leur respect.

En donnant la prépondérance à la notion de « vente à l'arrivée » ou « vente au départ », la fourniture et la réception de documents conformes prennent de ce fait une importance capitale.

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Connaître et maîtriser les démarches administratives liées aux opérations import et export. Etudier et appliquer les Incoterms® 2020. Savoir obtenir, rédiger et contrôler les différents documents import et export.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie adaptée à la formation à distance, de type « classe virtuelle » : partage d'écran, études de cas concrets, mise en pratique sous forme d'exercices, travaux de groupe, discussions entre les participants et échange d'expériences.

### PROGRAMME

#### 1ère matinée :

**Introduction :** L'utilité et la place des Incoterms dans une transaction internationale.

#### **Les Incoterms® 2020**

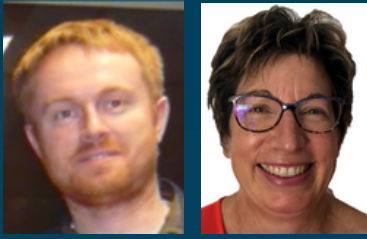
- Définition
- Le cadre des Incoterms®
- Implication des Incoterms®
- Les Incoterms ® 2020
- Les nouveautés 2020 et différences par rapport aux Règles 2010
- Analyse détaillée de chaque Incoterm® :
- 7 multimodaux ( EXW, FCA , CPT, CIP , DAT, DAP, DPU , DDP )
- 4 maritimes ( FAS, FOB, CFR, CIF )

#### 2ème matinée :

Rappel des connaissances vues la veille

Etudes de cas / Travaux de groupe

Quizz - Contrôle des connaissances



## ANIMATION

Pascal GRANGER, Consultant Transports Internationaux, étude et mise en place de flux, spécialiste du droit des transports internationaux. Egalement gérant d'une entreprise de transport et commission de transport.

ou

Sophie DAUMAS bénéficie d'une expérience terrain de près de 20 ans à l'International, tant dans des entreprises de services que dans l'industrie. Elle a ainsi été amenée à réaliser les exportations, à gérer les achats stratégiques pour le compte de grands groupes, en Europe puis dans le monde entier.

## DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

## MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

## PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne en contact avec la clientèle import-export. Le service administration des ventes / administration des achats.

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

## MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

## INFOS

Nombre de stagiaires : 12 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

Formation  
en  
présentiel

## INCOTERMS®2020, LOGISTIQUE ET ÉLABORATION DU COÛT DE TRANSPORT

Les Incoterms® de la Chambre de Commerce Internationale sont des outils précieux faisant partie intégrante de la transaction commerciale. Ils sont considérés par l'ensemble des pays commerçants comme un véritable code et sont admis par les tribunaux qui jugent en fonction de leur respect. En donnant la prépondérance à la notion de « vente à l'arrivée » ou « vente au départ », la fourniture et la réception de documents conformes prennent de ce fait une importance capitale.

Les Incoterms® offrent à celui qui les maîtrise un véritable avantage concurrentiel.

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Devenir le technicien apprécié de l'entreprise. Prévenir les litiges, erreurs et mauvaises interprétations.

## METHODE PEDAGOGIQUE

Analyse détaillée des Incoterms® ainsi que des documents requis. Discussions et travaux de groupe, échange d'expériences. Résolution de cas pratiques. Remise d'un dossier pratique à chaque participant. Supports sur vidéoprojecteur.

## PROGRAMME

**INTRODUCTION :** Utilité et place des Incoterms® dans une transaction internationale.

### 1. Conditions de vente en France

- Vente « départ usine » / Vente « franco »
- Contrat de transport et contrat de vente

### 2. A l'international: les incoterms®

- Définition / les différentes familles
- Tableau récapitulatif des Incoterms®
- Choix de l'incoterm® et Recommandations.
- Incoterms® et contrats de transport ou commission de transport
- Incoterms® et contrat de transport / logistique.

### 3. Les documents de transport / Incoterms®

- Route: Lettre de voiture internationale (CMR)
- Maritime
- Lettre de transport aérien (LTA)
- Rédaction du titre de transport

### 4. Les assurances

- Utilité de l'assurance de marchandises
- Limites d'indemnisation des transporteurs
- Etudes des polices françaises
- Etude de l'assurance maritime
- Procédure en cas de sinistre / Le règlement du sinistre

### 5. Déterminer un choix logistique

- Règles de taxation
- Règles du payant pour
- Aide au choix transport:

### 6. La Lettre d'instruction

- Utilité



## ANIMATION

Pascal GRANGER, Consultant Transports Internationaux, étude et mise en place de flux ; spécialiste du droit des transports internationaux. Egalement gérant d'une entreprise de transport et commission de transport.

## DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

## MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

## PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export/import ; Service Administration des ventes / service commercial. Toute personne travaillant à l'international, débutante ou confirmée.

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

## MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

## INFOS

Nombre de stagiaires : 12 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

Formation  
en  
présentiel

## LA REGLEMENTATION DOUANIERE

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation a pour but d'explorer l'un des plus vastes sujets concernant l'internationalisation des échanges.

Chaque pays souhaite développer ses exportations, sources de travail et de rentrée de devises, tout en freinant ses importations, sans ignorer que celles-ci peuvent être très rémunératrices en perception de droits et taxes divers. L'objectif étant d'être le plus compétitif de son secteur tout en respectant la loi au travers des multitudes règlements fiscaux.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Etudes de cas concrets, mise en pratique sous forme d'exercices, échanges d'expériences. Remise d'un dossier pratique à chaque participant. Supports sur vidéoprojecteur.

### PROGRAMME

#### 1. Modalités de dédouanement

- Dédouanement en ligne par traitement automatisé (DELTA)
- Modes de dédouanement personnalisés

#### 2. Déclaration en douane

- Détermination des droits de douane
- Types de facture: commerciale / pro forma / consulaire / douanière
- La valeur en douane à l'export
- Droits de douane / TVA
- Espèce tarifaire

#### 3. Origine des marchandises

- Origine non préférentielle / Règles d'origine de droit commun / Certificat d'origine communautaire
- Origine préférentielle / Règles / Détermination / Exemples des Annexes des DAC du CDU / Règles d'origine cumulative / Justifications / Statut d'exportateur agréé (EA) / Statut d'exportateur enregistré (REX) / Déclaration du fournisseur dans les échanges intra-communautaires / Certificat INF 4
- Système de préférences généralisées

#### 4. Régimes douaniers

- Les régimes généraux
- Les régimes douaniers particuliers / L'entrepôt sous douane / Le perfectionnement actif / Le perfectionnement passif
- La transformation sous douane / Régime douanier 42 / Autres régimes
- Les régimes de transit / Le transit international: le TIR

#### 5 Opérations triangulaires

- à l'importation / à l'exportation hors UE / UE/UE

#### 6. Opérations dans l'UE

- Déclaration sur facture à l'export
- service en ligne DEBWEB2 (remplacement DEB par EMEBI et l'état récapitulatif fiscal.)
- Franchise de TVA

#### 7. STATUT OEA

- Généralités sur l'autorisation OEA / Avantages
- Différents types : OEA C / OEA-S / OEA-F / Accord de reconnaissance mutuelle et OEA / Incidence sur la PDD



Formation  
en  
présentiel

## ANIMATION

Sophie DAUMAS bénéficie d'une expérience terrain de près de 20 ans à l'International, tant dans des entreprises de services que dans l'industrie. Elle a ainsi été amenée à réaliser les exportations, à gérer les achats stratégiques pour le compte de grands groupes, en Europe puis dans le monde entier.

## DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

## MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

## PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export/import ; Service Administration des ventes / service commercial. Tout public amené à conduire des opérations internationales

## PRÉREQUIS

Connaissance des Règles Incoterms nécessaire pour cette formation.

## INFOS

Nombre de stagiaires : 12 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne
- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

## MAITRISER LA REGLEMENTATION DOUANIERE ET FISCALE LORS DE FLUX INTERNATIONAUX

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Acquérir une vision globale de la réglementation douanière et fiscale ; Identifier les risques douaniers et fiscaux lors d'opérations internationales ; Connaître les documents et mentions nécessaires pour éviter tout litige douanier ou fiscal ; Optimiser l'organisation du transport international pour minimiser les risques et pérenniser ses relations commerciales.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Etudes de cas concrets ; Analyse de documents douaniers ; Echanges avec les participants ; Utilisation des expériences et projets professionnels des participants ; Recours à des bases de données d'informations douanières. Supports sur vidéoprojecteur.

### MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

### PROGRAMME

#### I. LES DIFFERENTS TYPES D'OPERATIONS

#### COMMERCIALES A L'INTERNATIONAL

#### II. LES MISSIONS DE LA DOUANE

#### III. LES PRINCIPALES PROCEDURES DE DEDOUANEMENT

- La procédure de dédouanement de droit commun
- La procédure de dédouanement à domicile
- La procédure de dédouanement express
- Le choix du déclarant

- Les formalités de sécurisation des marchandises

#### IV. LA DECLARATION DE DOUANE ET LE CODE DES DOUANES DE L'UNION

- Le DAU
- Les éléments clés du DAU : l'espèce tarifaire, l'origine et la valeur en douane

- Les droits et taxes à l'importation

- Les sources d'information sur les réglementations douanières : Douane.gouv.fr, Access 2Markets

#### V. LE REGIME FISCAL DES OPERATIONS COMMERCIALES

- Le régime applicable aux opérations intra et extra-communautaires

- Documents de contrôle au sein de l'U.E : DEBWEB2 / DES Remplacement DEB par l'EMEBI et l'état récapitulatif fiscal.



Formation  
en  
présentiel

ou

Formation  
à distance

## LES GARANTIES INTERNATIONALES

### ANIMATION

Stéphanie Pellé, présidente d'Export & Go, accompagnement des entreprises à l'import-export; ancienne spécialiste au Service «Garanties Internationales» au CCS / Centre de Métier International à Lyon.

ou

Service « Garanties Internationales » du Centre de Métier International de CCS - Centre de Conseil et Service

### DURÉE DE LA FORMATION

3 heures 30

### MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel : Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 12h30.

A distance (FOAD) – plateforme Cisco WEBEX™ horaires : 9h00 -12h30 (avec une mise en route à 8h45).

*Nota : Cette formation d'une demi-journée peut être couplée à un autre thème (ex. Le Crédit Documentaire) pour totaliser une journée entière.*

### PUBLIC CONCERNÉ

Personnels administratifs et financiers, assistants des services import /export, commerciaux import/export ; débutants ou personnes qui ont besoin de réactualiser leurs connaissances.

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

### INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants maximum

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB: 250€ HT par personne

- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 450€ HT par personne

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Acquérir une meilleure maîtrise des garanties bancaires à l'international, à travers l'étude des points suivants : le rôle des principales garanties, le déroulement d'un marché, types de cautions demandées, analyses des différentes cautions et des garanties documentaires et l'appréhension du risque.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Etudes de cas concrets, discussions. Supports sur vidéoprojecteur (ou pédagogie adaptée à la formation à distance, de type « classe virtuelle » pour FOAD) .

### MODALITES D'EVALUATION

QCM, Quizz, Tests

### PROGRAMME

#### Définition

##### I Les garanties de marché

- Garantie de soumission
- Garantie de Restitution d'acompte
- Garantie de bonne exécution
- Garantie de dispense de retenue de garantie
- Les autres garanties

##### II Modalités d'émission de garanties

- En direct
- En indirect

##### III Forme juridique des engagements

- Le cautionnement
- La Lettre de Crédit Stand-By
- La garantie à première demande

##### IV Droits / Règles applicables

- Incidences des règles / droit
- Point sur la révision 2010 des Règles Uniformes des Garanties sur Demande (RUGD 758)
- La Mainlevée
- Conditions – les bonnes questions à se poser
- Quizz

##### V Annexes

- La Négociation : Ce qui est négociable / Ce qui ne l'est pas
- Circuit des garanties internationales au CIC

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

Formations  
en  
présentielFORMATIONS  
INTERCULTURELLES

## ANIMATION

Les formations sont dispensées par des experts de BIRDWELL INTERNATIONAL. Créé en 1984, ce cabinet est composé de spécialistes de 20 nationalités différentes.

A l'issue de chaque formation, le bureau de représentation du groupe CIC du pays concerné interviendra pour apporter des compléments d'informations et donner des exemples d'accompagnement.

Pays proposés : USA, Chine, Russie, Inde, Brésil, Canada, Moyen-Orient, Allemagne...

## DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

## MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

## PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants et décideurs de PME

Commerciaux import / export, Chargés d'affaires, Assistants Import / Export.

Toute personne travaillant à l'international débutante ou confirmée.

## PREREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

## INFOS

Nombre de stagiaires : 6 participants minimum - 12 participants max.

Coût par stagiaire :

. ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne

. NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Les différences culturelles sont les plus gros obstacles à la collaboration internationale. Les ignorer peut engendrer un échec professionnel. Ces formations interculturelles permettent d'obtenir, pour chaque pays proposé :

- une meilleure connaissance de la culture locale, de son histoire et de son développement économique et social ;
- des outils clés de communication pour comprendre et répondre aux subtilités et nuances de la culture ;
- une sensibilisation aux différences culturelles et les solutions pour y faire face ;
- les pièges à éviter,
- et des informations pratiques et essentielles pour faciliter les relations et les négociations avec vos interlocuteurs étrangers.

## METHODE PEDAGOGIQUE

Etudes de cas concrets, mise en pratique sous forme d'exercices, discussions et travaux de groupe, échange d'expériences. Remise d'un dossier à chaque participant. Supports sur vidéoprojecteur.

## MODALITES D'EVALUATION

Quizz, QCM, Tests, mise en situation sous forme d'exercices.

## PROGRAMME STANDARD

*Programme personnalisé selon le pays concerné.*

**Introduction : la culture et nos différences**

quelques notions de base : Géographie / Population et diversités culturelles / Le pays aujourd'hui

**Les fondamentaux des comportements du pays**

Religions et pensées ...

**Ce que pensent les locaux des étrangers**

Relations avec l'Europe

**Décoder les comportements des locaux en milieu professionnel**

La communication

Premières rencontres / Réunions et présentations : que faire et ne pas faire

Processus de décision dans les entreprises

Négociations : Pièges à éviter

Recevoir un client ou fournisseur étranger en France

Travailler et communiquer à distance selon les media

**Questions et réponses**

Partage des expériences

**Conclusion**

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

Formations  
en  
présentiel

## UTILISER LE RÉSEAU LINKEDIN POUR OPTIMISER SA PROSPECTION À L'INTERNATIONAL (DÉBUTANTS)



### ANIMATION

Emilie FRESSINET, dirigeante de Spirale Développement (agence de Marketing / Communication / Digital), experte en Marketing et Digital auprès des TPE/PME/PMI et grands groupes.

Spécialiste du réseau social LinkedIn pour des objectifs de prospection à l'international, de notoriété, de Marque Employeur.

### DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

### MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

### PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs commerciaux - Responsables commerciaux - Responsables de secteur - Responsables export – Dirigeants d'entreprise

### PREREQUIS

Avoir un profil LinkedIn personnel et être équipé d'un ordinateur portable

### INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne

- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Découvrir le réseau LinkedIn, comprendre ses fonctionnalités et ses enjeux, appréhender le réseau social LinkedIn comme un outil clé de business intelligence et de prospection à l'international.

Ne plus avoir peur d'utiliser le réseau, lever les freins, découvrir le champ des possibles. Bien comprendre le réseau, son interface, ses fonctionnalités, ses risques. Se construire un profil efficace en lien avec les exigences de l'algorithme LinkedIn. Utiliser LinkedIn pour trouver de nouveaux prospects à l'international.

Développer sa notoriété à l'international.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Une formation pratico-pratique pour être opérationnel dès l'issue de la formation. Des exercices d'application en direct sur les profils des participants.

Des réflexions croisées sur les stratégies à appliquer en fonction des supports d'activité. Échanges d'expériences, de pratiques. Support digital transmis à l'issue de la formation.

### MODALITES D'EVALUATION

Mises en situation sous forme d'exercices et de cas pratiques.

### PROGRAMME

1. Découvrir LinkedIn
  - Les différents enjeux du réseau
  - Les chiffres clés dans le monde
  - Connaître l'interface LinkedIn version PC et mobile.
2. Optimiser votre profil social professionnel pour l'international
  - Construire un profil efficace et classé « expert absolu »
  - Apprendre à déployer son profil en plusieurs langues, centré sur vos acheteurs/partenaires étrangers
  - Sortir du lot et conforter votre crédibilité professionnelle via LinkedIn.
3. Créer un post efficace pour l'algorithme LinkedIn
  - Connaître les règles clés d'un bon post LinkedIn
  - Créer des messages qui captent l'attention de vos cibles
4. Identifier vos prospects étrangers, construire et organiser vos listes de contacts
  - Identifier, segmenter et organiser vos cibles (Effectuer des recherches efficaces sur LinkedIn)
  - Maîtriser les techniques de connexion avec vos cibles
  - Valoriser la « sphère d'influence » de vos relations.





Formations  
en  
présentiel

## ANIMATION

**Emilie FRESSINET**, dirigeante de Spirale Développement (agence de Marketing / Communication / Digital), experte en Marketing et Digital auprès des TPE/PME/PMI et grands groupes.

Spécialiste du réseau social LinkedIn pour des objectifs de prospection à l'international, de notoriété, de Marque Employeur.

## DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

## MODALITES DE DEROULEMENT

En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00

## PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs commerciaux - Responsables commerciaux - Responsables de secteur - Responsables export – Dirigeants d'entreprise

## PREREQUIS

- . avoir un profil LinkedIn personnel et être équipé d'un ordinateur portable
- avoir déjà réalisé des recherches sur LinkedIn (recherches de personnes / d'entreprises)
- utiliser LinkedIn de manière très régulière (chaque semaine)
- inviter des contacts de manière très régulière (chaque semaine)
- publier des posts de manière régulière (au moins 1 fois par mois)

## INFOS

Nombre de stagiaires : 10 participants max.

Coût par stagiaire :

- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne

- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

## UTILISER LE RÉSEAU LINKEDIN POUR OPTIMISER SA PROSPECTION À L'INTERNATIONAL (CONFIRMÉS)

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Utiliser le réseau social LinkedIn comme un outil clé de business intelligence et de prospection à l'international.

Savoir répondre aux enjeux actuels :

- Utiliser LinkedIn pour trouver de nouveaux prospects à l'international
- Piloter des campagnes de partage de contenus
- Envisager LinkedIn comme une brique de votre stratégie de prospection
- Générer des leads
- Gagner des parts de marché à l'international
- Être sensibilisé à l'automatisation des actions de prospection.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Une formation pratico-pratique pour être opérationnel dès l'issue de la formation. Des exercices d'application en direct sur les profils des participants.

Des réflexions croisées sur les stratégies à appliquer en fonction des supports d'activité. Échanges d'expériences, de pratiques. Support digital transmis à l'issue de la formation.

### MODALITES D'EVALUATION

Mises en situation sous forme d'exercices et de cas pratiques.

### PROGRAMME

#### 1. Tour d'horizon des chiffres clés de LinkedIn à l'international

#### 2. Optimiser votre profil social professionnel pour l'international.

- Optimiser son profil pour devenir expert absolu / apprendre à contrôler l'efficacité de son profil via le SSI
- Déployer son profil en plusieurs langues, centré sur vos acheteurs/partenaires étrangers
- Développer les recommandations.

#### 3. Communiquer efficacement avec vos futurs clients à l'international

- Identifier et organiser les contenus qui vont attirer vos cibles
- Stratégie de publication à l'international – quelles langues ? posts ciblés ?
- Créer des messages qui captent l'attention de vos cibles.

#### 4. Établir une stratégie de prospection efficace à l'international

- Fixer des objectifs / cibles / fréquences / scénario
- Identifier, segmenter et organiser vos cibles (Effectuer des recherches efficaces sur LinkedIn)
- Maîtriser les techniques de connexion avec vos cibles
- Pratiquer le nurling avec des contenus à forte valeur ajoutée.



Formations  
en  
présentiel

## ANIMATION

**Emilie FRESSINET, dirigeante de Spirale Développement (agence de Marketing / Communication / Digital), experte en Marketing et Digital auprès des TPE/PME/PMI et grands groupes.**

**Spécialiste du réseau social LinkedIn pour des objectifs de prospection à l'international, de notoriété, de Marque Employeur.**

## DURÉE DE LA FORMATION

7 heures

## MODALITES DE DEROULEMENT

**En présentiel. Accueil des participants : 8h45 – fin de la formation prévue vers 17h00**

## PUBLIC CONCERNÉ

**Directeurs commerciaux - Responsables commerciaux - Responsables de secteur - Responsables export – Dirigeants d'entreprise - Personnel du service communication**

## PREREQUIS

- . Disposer d'un site internet et être équipé d'un ordinateur portable**
- Avoir une ambition à l'international !**

## INFOS

**Nombre de stagiaires : 10 participants max.**

**Coût par stagiaire :**

**- ADHERENT CLUB : 460€ HT par personne**

**- NON ADHERENT (en fonction des places disponibles) : 760€ HT par personne**

**Inscription:** Un bulletin d'inscription est communiqué par mailing ou sur demande. L'inscription doit être accompagnée d'un chèque de règlement à l'ordre de Club CIC International ou (pour les entreprises françaises) d'une demande de prise en charge par un organisme collecteur – OPCO (n° d'agrément Club : 82.69.02000.69).

**Suivi de l'exécution du programme et d'appréciation des résultats :** Fiche d'émargement signée par les stagiaires et le(s) formateur(s) pour chaque demi-journée, certificat de réalisation remis aux stagiaires, questionnaires de satisfaction.

## ADAPTER SA COMMUNICATION DIGITALE À L'INTERNATIONAL (DEBUTANTS-INTERMEDIAIRES)

### OBJECTIF DE LA FORMATION

- Comprendre les bases et les enjeux de la communication digitale internationale.
- Adapter un site web pour répondre aux attentes des utilisateurs et aux spécificités des marchés locaux.
- Mettre en place une stratégie SEO adaptée pour maximiser la visibilité dans chaque marché.
- Élaborer et optimiser des campagnes publicitaires efficaces pour des marchés internationaux.
- Répondre aux problématiques spécifiques des participants et discuter des cas pratiques.

### METHODE PEDAGOGIQUE

- Une formation pratico-pratique pour être opérationnel dès l'issue de la formation. Des exercices d'application en direct sur les sites des participants.
- Des réflexions croisées sur les stratégies à appliquer en fonction des supports d'activité. Échanges d'expériences, de pratiques. Support digital transmis à l'issue de la formation.

### MODALITES D'EVALUATION

Mises en situation sous forme d'exercices et de cas pratiques.

### PROGRAMME

*En savoir plus*

- Introduction et Contexte
  - . Enjeux stratégiques de la localisation digitale (langue, culture, marché).
  - . Différences fondamentales entre traduction, localisation et transcréation.
  - . Identification des risques d'une communication non adaptée aux marchés cibles
  - . Introduction aux notions clés : UX localisée, messages publicitaires adaptés, conformité légale.
- Optimisation du Site Internet pour l'International (2h30)
  - A. UX et navigation
  - B. Transcréation et contenu localisé
  - C. Visuels et conformité
- SEO International (1h30)
  - A. Structure technique et géolocalisation
  - B. Contenus localisés et sémantique SEO
- Google Ads à l'International (2h)
  - A. Configuration des campagnes
  - B. Transcréation publicitaire et adaptation des messages
- Échange et Session Questions/Réponses (30 minutes)
  - . Questions des participants sur les sujets abordés durant la formation.
  - . Discussions sur des cas spécifiques ou des projets concrets.
  - . Conseils personnalisés pour appliquer les concepts dans leur contexte professionnel.



## Club CIC International

C'est en partageant qu'on construit  
sa réussite internationale.