



## OPERATION PILOTE « ENVOL EXPORT »

**FORMATION EN COMMERCE INTERNATIONAL**

**BASSE-NORMANDIE**

**PROGRAMME 2010**

**Développer vos compétences à l'international**



1 rue René Cassin – St

14911 CAEN cedex 9  
Tél 02 31 54 40 22

Contest

*Opération soutenue et co-financée par :*



# INTRODUCTION

## **L'opération pilote ENVOL EXPORT**

Depuis janvier 2010, la CRCI et la CRMA de Basse Normandie ont décidé d'unir leurs équipes pour l'appui à l'international des entreprises, et de mutualiser leurs actions dans ce domaine, au travers de l'opération d'accompagnement des entreprises « ENVOL EXPORT ».

ENVOL EXPORT est une opération pilote en Basse Normandie lancée pour 3 années de 2010 à 2012.

Les formations ici présentées sont ouvertes à toutes les entreprises (TPE, artisans, PME) souhaitant :

- Se développer à l'international
- Renforcer leurs connaissances à l'international.

« ENVOL EXPORT » s'articule pour chaque entreprise participante autour d'un parcours complet comprenant :

- Des formations export collectives
- Des réunions d'informations pays collectives et missions découvertes sectorielles
- Un accompagnement export et suivi du projet individuel par un Conseiller en Commerce International (diagnostic, définition de plan d'action, suivi de projet export)

« ENVOL EXPORT » favorise également la constitution de groupements export par secteur d'activité.

## PROGRAMME ANNEE 2010

Intitulé	Date	Lieu
Formaliser son offre commerciale à l'export	11 Mars 2010	Caen (CRMA)
Les échanges commerciaux avec l'Union Européenne et les pays tiers : réglementation et documents	20 Avril 2010	Saint Lô (CCI)
Adapter sa démarche commerciale à l'international	12 Mai 2010	Argentan (CCI)
Maîtriser ses opérations d'importation	22 Juin 2010	Caen (CRCI)
Sécuriser ses ventes et achats à l'international	9 Septembre 2010	Alençon (CCI)
Les points clés du contrat de vente, de distribution et partenariat à l'international	26 Octobre 2010	Cherbourg (CCI)
Diversifier son offre commerciale par le e-commerce	24 Novembre 2010	Lisieux (CCI)
Adapter sa démarche commerciale à l'international	8 Décembre 2010	Caen (CRCI)

**Durée des sessions de formation** : 1 journée (9-17h) – déjeuner pris en commun, pour poursuivre l'échange avec le formateur.

### Coût

- 25 € net de taxe / module / personne (hors déjeuner)
- ou 175 € net de taxe sur l'ensemble de la formation ou 50 € net de taxe sur 2 modules.

**Informations et inscriptions** auprès de Rachel LASVALADAS – Jeanne LAVOLO

CCI INTERNATIONAL NORMANDIE

Tél : 02.31.54.40.30 – 02.31.54.40.22.

[rachel.lasvaladas@basse-normandie.cci.fr](mailto:rachel.lasvaladas@basse-normandie.cci.fr) – [jeanne.lavolo@basse-normandie.cci.fr](mailto:jeanne.lavolo@basse-normandie.cci.fr)

# Formaliser son offre commerciale à l'export

- **Date**

12 Mars 2010

- **Coût**

25€ (le déjeuner est à la charge de l'entreprise)

- **Lieu**

Chambre Régionale des Métiers et de l'Artisanat  
10/14 rue Claude Bloch – 14000 CAEN  
Tel : 02 31 95 42 00

- **Public**

Dirigeants, responsables commerciaux, commerciaux, administration des ventes

- **Objectifs pour l'entreprise**

-Savoir répondre à une demande de cotation/devis d'un futur partenaire étranger  
-Identifier les points clés à intégrer dans une offre commerciale export

- **Contenu**

- ✓ La préparation de l'offre : la recherche d'informations liée au transport et aux douanes (ex : nomenclature douanière...)
- ✓ Les mentions obligatoires de l'offre : informations commerciales, techniques, financières et logistiques
- ✓ Les Conditions Générales de Vente Export
- ✓ La notion d'Incoterms et de prix export
- ✓ Etude de cas

- **Supports communiqués aux stagiaires**

- ✓ Grille des incoterms
- ✓ Grille de calcul du prix export
- ✓ Modèle d'une offre commerciale

# Les échanges commerciaux avec l'Union Européenne et les pays tiers : réglementation et documents

- **Date**

20 Avril 2010

- **Coût**

25€ (le déjeuner est à la charge de l'entreprise)

- **Lieu**

CCI de Saint Lô  
3 rue de l'Oratoire  
50180 AGNEAUX  
Tel : 02 33 77 86 86

- **Public**

Dirigeants, Responsables commerciaux, administration des ventes, comptabilité, service logistique / expédition, achats

- **Objectif**

Appréhender la réglementation internationale qui s'applique à une opération de vente et d'achat au sein de l'Union européenne (UE) et dans les pays tiers (hors UE)

- **Contenu**

- ✓ Les opérations intra-communautaires : la DEB, la DES, les documents d'accompagnement des marchandises
- ✓ Les opérations hors Union européenne : le DAU, les documents douaniers
- ✓ Les autres documents d'accompagnement à prévoir
- ✓ Les partenaires opérationnels de l'international : les douanes, les transitaires...
- ✓ La conservation des documents
- ✓ Etude de cas

- **Supports communiqués aux stagiaires**

- ✓ Spécimen de documents commerciaux et douaniers
- ✓ Détail d'une opération type au sein de l'union européenne
- ✓ Détail d'une opération hors union européenne

# Adapter sa démarche commerciale à l'international

- **Date**

12 mai et 8 décembre 2010

- **Coût**

25€ (le déjeuner est à la charge de l'entreprise)

- **Lieu**

Le 12 mai :

Maison des Entreprises et des Territoires  
Route de Sées  
Parc d'activité de l'expansion  
61201 Argentan cedex  
Tél. : 02 33 36 08 00

Le 8 décembre : Caen (CRCI)

- **Public**

Dirigeants, responsables commerciaux, commerciaux, assistants commerciaux

- **Objectif**

Conseils pour développer et pérenniser les relations commerciales avec ses clients et ses partenaires distributeurs à l'étranger

- **Contenu**

- ✓ Décrire rapidement les différentes formes de vente export : directe, par agent, par importateur, par filiale commerciale
- ✓ Comment mettre en place un réseau commercial et de partenariat : prospection, approche, aspects culturels ?
- ✓ Comment pérenniser son réseau de clients et distributeurs (suivi de ses actions : devis, salons...) ?
- ✓ Adapter son offre technique à une offre commerciale
- ✓ Conseils méthodologiques pour une démarche et relation commerciale performante
- ✓ Etude de cas

- **Supports communiqués aux stagiaires**

- ✓ Fiches de suivi clients / partenaires distributeurs
- ✓ Outils de reporting commercial

# Maîtriser ses opérations d'importation

- **Date**

22 juin 2010

- **Coût**

25€ (le déjeuner est à la charge de l'entreprise)

- **Lieu**

Caen – CRCI

- **Public**

Dirigeant, responsable achat, logistique, comptabilité

- **Objectif pour l'entreprise**

Identifier les points clés d'une opération d'importation réussie

- **Contenu**

- ✓ La préparation de l'importation : la recherche d'informations liée aux fournisseurs, au transport et aux douanes
- ✓ Les risques et responsabilités liées à l'importation de produits
- ✓ Les mentions obligatoires de la demande de cotation : informations commerciales, techniques (dont les normes), financières et logistiques
- ✓ Les Conditions Générales d'Achat Import
- ✓ La notion d'Incoterms et de prix import
- ✓ Etude de cas d'une opération d'importation

- **Supports communiqués aux stagiaires**

- ✓ Grille des incoterms
- ✓ Grille de calcul du prix import
- ✓ Modèle d'une demande d'offre commerciale

# Sécuriser ses ventes / ses achats à l'international

- **Date**

9 Septembre 2010

- **Coût**

25€ (le déjeuner est à la charge de l'entreprise)

- **Lieu**

CCI d'Alençon  
12 Place du Palais  
61000 Alençon  
Tel : 02 33 82 82 82

- **Public**

Dirigeant, commercial, administration des ventes, comptabilité, service logistique, achats

- **Objectif pour l'entreprise**

- Identifier les risques présents à l'international
- Connaître les outils pour sécuriser ses ventes et achats à l'international

- **Contenu**

- ✓ Décrire les différents risques encourus par l'entreprise dans les opérations internationales de vente ou d'achat de produits/services
- ✓ Identifier les outils et comportements permettant de se protéger contre les risques techniques (normes, responsabilité du fournisseur...), logistiques (transport et emballage, délai d'exécution...), financiers (choix et délai du mode de paiement, taux de change, clause de révision des prix...) et juridiques (modalités de règlement des litiges, la réserve de propriété, la force majeure...)
- ✓ Etude de cas

- **Supports communiqués aux stagiaires**

- ✓ Spécimens de clauses contractuelles, de documents, d'outils de paiement, de garanties

# Les points clés des contrats de vente, de distribution et de partenariat à l'international

- **Date**

26 octobre 2010

- **Coût**

25€ (le déjeuner est à la charge de l'entreprise)

- **Lieu**

Chambre de Commerce et d'Industrie de Cherbourg-Cotentin  
Hôtel Atlantique  
Boulevard Félix Amiot  
B.P 839  
50108 Cherbourg-Octeville cedex  
Tél : 02.33.23.32.00

- **Public**

Dirigeant, responsable commercial, administration des ventes, comptabilité

- **Objectif pour l'entreprise**

Sécuriser ses relations avec ses clients, distributeurs et autres partenaires à l'international

- **Contenu**

- ✓ Les principales clauses d'un contrat commercial de vente internationale
- ✓ Les principales clauses et formes de contrats de distribution internationale
- ✓ Les spécificités d'un contrat de partenariat (technologique, sous-traitance...)
- ✓ Les écueils à éviter dans un contrat à l'international

- **Supports communiqués aux stagiaires**

- ✓ Clauses incontournables à intégrer dans les CGV/A (conditions de vente ou d'achat)
- ✓ Contrats type en anglais et en français (vente, agence commerciale, importation...)

# Diversifier son offre commerciale export par le e-commerce

- **Date**

24 Novembre 2010

- **Coût**

25€ (le déjeuner est à la charge de l'entreprise)

- **Lieu**

Chambre de Commerce et d'Industrie du Pays d'Auge  
100 avenue Guillaume le Conquérant  
BP 87195  
14107 LISIEUX CEDEX  
Tél : 02 31 14 43 33

- **Public**

Dirigeants, responsables commerciaux, commerciaux

- **Objectif pour l'entreprise**

Découvrir les opportunités de la vente export par internet mais aussi les contraintes de la réussite de cette forme de vente

- **Contenu**

- ✓ Identifier les formes de « e-commerce » à l'international et les chiffres clés d'évolution de cette forme de commerce
- ✓ Recenser les facteurs de réussite et d'échec de cette forme de commerce à l'international (points juridiques, contractuels, modes de paiement, organisation de la logistique)
- ✓ Témoignage d'une entreprise régionale

- **Supports communiqués aux stagiaires**

- ✓ Modèles ou exemples de sites correspondant aux différentes formes de e-commerce
- ✓ Clauses types adaptées aux différentes formes de e-commerce à l'international

## BULLETIN D'INSCRIPTION

A retourner à CRCI BASSE NORMANDIE – Service international – 1 rue René Cassin – St Contest – 14911 CAEN cedex 9 - A l'attention de Jeanne LAVOLO

### SOCIETE ET PARTICIPANT :

Raison sociale : .....

Adresse : .....

SIRET : ..... Code NAF (APE) : .....

Activité : .....

Tel : ..... Fax : ..... Email : .....

Effectif : ..... Site internet : .....

Participant(s) : Nom/prénom : .....

Fonction : ..... Service : .....

### INSCRIPTION AUX STAGES SUIVANTS :

Intitulé	Date & Lieu	Cocher
Formaliser son offre commerciale à l'export	11 Mars 2010 – Caen (CRMA)	
Les échanges commerciaux avec l'Union Européenne et les pays tiers : réglementation et documents	20 Avril 2010 – Saint-Lô (CCI)	
Adapter sa démarche commerciale à l'international	12 Mai 2010 – Argentan (CCI)	
Maîtriser ses opérations d'importation	22 Juin 2010 – Caen (CRCI)	
Sécuriser ses ventes et achats à l'international	9 Septembre 2010 – Alençon (CCI)	
Les points clés du contrat de vente, de distribution et partenariat à l'international	26 Octobre 2010 – Cherbourg (CCI)	
Diversifier son offre commerciale par le e-commerce	24 Novembre 2010 – Lisieux (CCI)	
Adapter sa démarche commerciale à l'international	8 Décembre 2010 – Caen (CRCI)	

### REGLEMENT :

Par chèque à l'ordre de **CRCI Basse Normandie**. **Coût** : 25€ / module / personne (repas en supplément).

**SIGNATURE ET CACHET DE L'ENTREPRISE**

**DATE** : .....

Je déclare avoir pris connaissance des CGV jointes.

# CONDITIONS GENERALES DE VENTE

## OBJET

Toute inscription aux formations organisées par la CRCI Basse Normandie doit être formulée par écrit sur le bulletin d'inscription figurant ci-avant des présentes conditions générales de vente. La signature du bulletin par le client emporte adhésion aux présentes conditions. Sauf dispositions particulières, toute inscription n'est définitive qu'après paiement complet du prix.

## CONDITIONS D'INSCRIPTION

Il est fortement recommandé aux stagiaires de s'inscrire bien en avance aux stages qui les intéressent. En effet, le nombre de participants est limité par thématique de formation, et l'inscription des stagiaires engagés dans le programme d'accompagnement individuel « ENVOL EXPORT » sera prioritaire.

## CONDITIONS TARIFAIRES

Le prix des stages de formation est de 25€ (net de taxe) par module et par personne. Le prix du repas du midi reste à la charge des stagiaires.

## CONDITIONS DE PAIEMENT

Sauf disposition particulière, les stages de formation sont payables à l'inscription par chèque libellé à l'ordre de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Basse Normandie (CRCI Basse Normandie). Pour valider sa participation au stage, l'entreprise devra joindre son règlement avec son bulletin d'inscription.

## ANNULATION

La CRCI se réserve la possibilité d'annuler ou de reporter une session si les effectifs des participants sont insuffisants, sans que la responsabilité de la CRCI ne puisse être engagée. En cas d'annulation pure et simple du stage par la CRCI, le prix versé est remboursé intégralement au stagiaire.

En cas de report du stage de formation, la CRCI propose à l'entreprise de nouvelles dates de stage. Si cette dernière les accepte, le prix initialement versé correspondant au paiement de la formation reportée, vaut paiement pour cette nouvelle session. Si elle refuse les dates proposées, le prix versé à la CRCI est remboursé au client.

Dans tous les cas, l'annulation ou le report du stage de formation ne peuvent donner lieu au versement de dommages et intérêts à quel que titre que ce soit.

En cas d'annulation par l'entreprise, le paiement de son inscription lui sera remboursé.