



FORMATEX

Développer ses compétences pour gagner à l'international



ENVIRONNEMENT ET TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

- Se préparer efficacement à l'international
- Organiser, négocier, se développer
- Gérer les risques, maîtriser les techniques
- Développer les expertises sectorielle

CATALOGUE 2016



ASSOCIÉS

V 16092016 1701



Je pourrais, une fois encore, commencer par vous vanter la qualité de nos formations dans le domaine de l'environnement et des techniques du commerce international...

Il est vrai que nous formons vos équipes depuis plus de 20 ans, avec un succès certain puisque vous êtes nombreux à nous être fidèles...

Mais nous savons tous que la période nécessite une attention et une réflexion particulière : les budgets se réduisent, les entreprises et les hommes doivent être de plus en plus flexibles, les techniques évoluent au rythme de la numérisation de notre environnement de travail.

Les entreprises sont donc confrontées à des choix drastiques : budget restreint mais nécessiter de former, plus exactement d'élever le niveau de compétences individuel ou collectif des équipes.

Une question reste posée : « Comment mesurer précisément les besoins des équipes par rapport à une stratégie de développement à court et à moyen terme ? »

Si les entreprises doivent dépenser moins en formation, comment s'assurer que leur effort participera néanmoins à l'acquisition indispensable de la « capacité stratégique » des salariés – capacité sans laquelle elles ne peuvent assurer leur pérennité.

Il serait donc dangereux de sacrifier l'acquisition de ces compétences au nom d'un cost ratio car l'apport « ressources » des entreprises ne suffira pas.

Il semble tout aussi difficile de parier sur la prise en main de leur employabilité par les salariés eux-mêmes. S'ils se tournent naturellement vers ce qu'offre Internet aujourd'hui notamment en termes de MOOC, on peut supposer que la curation de ces contenus puisse devenir une des nouvelles missions des équipes formation afin d'éviter toute collaboration anarchique par media sociaux interposés...

Les grandes entreprises comme les multinationales disposent d'équipes formation en mesure de construire ces dispositifs de management des compétences dans un environnement critique et de mettre à disposition des intéressés des bases de données multimédia en rapport avec leurs activités stratégiques.

Ce n'est pas le cas, de la plupart des PME, voire des ETI.

En outre, même au sein des grandes entreprises, les équipes formation n'évolueront jamais dans un spectre à la fois aussi large et pointu que celui des consultants experts.

FORMATEX vous proposera donc désormais - dans ses domaines de compétences - de réfléchir avec vous sur ces analyses de besoins spécifiques.

Nos consultants se pencheront sur vos compétences critiques et vous aideront à construire une politique de formation efficace pour vous permettre, qu'elle que soit votre taille, d'affronter sereinement vos projets de développement à l'international.

Corinne Brunero

Directrice de Formatex

Nos principaux formats d'interventions



Inter-entreprises

La formule la plus simple pour former vos collaborateurs avec un programme détaillé, des sessions planifiées et des participants d'origines diverses pour favoriser l'échange d'expériences : le tout à un coût maîtrisé et la qualité FORMATEX.



Intra - entreprise

Des formations généralement organisées sur votre site, inspirées de notre catalogue mais adaptés en fonction de vos attentes ou des programmes spécifiquement créés sur-mesure pour répondre à vos besoins précis.



Parcours personnalisé

Un parcours de montée en compétence, composé sur mesure en fonction de vos besoins, à partir de nos formations catalogue, qui convient particulièrement pour soutenir vos projets personnels d'évolution ou de mobilité.

Des formations événements, deux exemples



Sommaire et planning

Réf.		Durée	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre	Page
SE PRÉPARER EFFICACEMENT à l'INTERNATIONAL					P 6
SP1	Bien démarrer à l'export	2 jours	26 et 27 janvier 22 et 23 juin	5 et 6 Octobre	P 7
SP2	Le diagnostic Export	2 jours	4 et 5 février	12 et 13 octobre	P 8
SP3	Les aides et soutiens financiers à l'export	1 jour	22 juin	7 octobre	P 9
SP4	Gestion de projet à l'international et business plan	2 jours	29 et 30 mars	23 et 24 nov	P 10
SP5	L'intelligence Economique	2 jours	4 et 5 février	10 et 11 Octobre	P11
SP6	La Mondialisation : agir ou subir	1 jour	23 mars	15 juin	P12
SP7	Anticiper les risques inhérents au commerce international	2 jours	6 et 7 juin	7 et 8 décembre	P13
SP8	Mesurer le risque pays	1 jour	1 juin	17 novembre	P14
SP9	L'anglais des professionnels de l'international	1 jour	29 janvier	23 septembre	P15
SP10	Optimiser ses prévisions de vente	2 jours	nous consulter	nous consulter	P16
SP11	La maîtrise de la sûreté des biens et des personnes dans les pays à risques lors d'une expatriation	2 jours	6 et 7 juin	nous consulter	P17

ORGANISER, NÉGOCIER ET SE DÉVELOPPER À l'INTERNATIONAL					P18.
OD1	L'excellence opérationnelle pour réaliser ses objectifs à l'export NOUVEAU	5 jours	20 au 24 janvier	21 au 25 novembre	P19
OD2	Vendre à l'international et optimiser ses circuits de distribution	1 jour	28 janvier	6 octobre	P20
OD3	Optimiser sa recherche de clients à l'étranger	2 jour		5 et 6 octobre	P21
OD4	Management d'un portefeuille de distributeurs export	2 jour	13 Janvier (Exception) 8 et 9 Juin	23 et 24 novembre	P22
OD5	Méthodologie et boîte à outils de pilotage export	2 jours	17 et 18 mars	17 et 18 novembre	P23
OD6	Quelle stratégie WEB pour l'export	1 jour	22 mars	19 octobre	P24
OD7	Offre et calcul du prix export	1 jour	3 juin	10 Octobre	P25
OD8	Les composantes externes du prix export	1 jour	3 mars	6 octobre	P26
OD9	Répondre aux appels d'offres internationaux	2 jours	4 et 5 février	13 et 14 octobre 8 et 9 décembre	P27
OD10	Facteurs clefs d'un transfert de savoir-faire à l'international	2 jours	10 et 11 Mars	5 et 6 décembre	P28
OD11	Offsets et compensation commerciale dans les contrats publics internationaux NOUVEAU	2 jours	21 et 22 mars	8 et 9 novembre 2016	P29
OD12	Négocier dans un contexte pluriculturel	1 jour	17 juin	17 novembre	P30
OD13	Conduire des affaires au Maghreb	1 jour	nous consulter	nous consulter	P31
OD14	Conduire des affaires en Afrique	1 jour	nous consulter	nous consulter	p32
OD15	Conduire des affaires au Brésil	1 jour	8 avril	14 octobre	P33
OD16	Conduire des affaires en Chine	1 jour	11 avril	13 octobre	P34
OD17	Comprendre la culture chinoise	1 jour	3 juin	7 novembre	P35
OD18	Conduire des affaires en Russie	1 jour	20 juin		P36
OD19	Conduire les affaires en Allemagne	1 jour	25 mars	7 octobre	P37
OD20	Comprendre les indiens pour travailler efficacement avec eux	2 jours	7 et 8 avril	15 et 16 décembre	P38

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES					p39
ENVIRONNEMENT FINANCIER & FISCAL					P40

EF1	La gestion des risques à l'international	2 jours	nous consulter	nous consulter	P41
EF2	L'Analyse financière en vue d'un développement à l'international NOUVEAU	2 jours	16 janvier	6 octobre	P42
EF3	Gestion des opérations import/export - Focus financier	2 jours	4 et 5 avril	17 et 18 novembre	P43
EF4	Modes et moyens de paiement à l'international	1 jour	5 février	30 septembre	P44
EF5	Le Trade Finance	2 jours	17 et 18 mars	29 et 30 septembre	P45

Réf.		Durée	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre	Page
EF6	Le crédit documentaire	2 jours	4 et 5 avril	17 et 18 novembre	P46
EF7	La lettre de crédit stand by	1 jour	30 mars	12 octobre	P47
EF8	Du bon usage des RUU600 et PBIS 2013	1 jour	4 février	6 octobre	P48
EF9	La maîtrise des cautions et garanties internationales	2 jours	21 et 22 mars 22 et 23 juin	8 et 9 décembre	P49
EF10	L'obligation bancaire de paiement (BPO) M1 : Banque et institution financière	2 jours	9 et 10 juin	24 et 25 novembre	P50
EF11	L'obligation bancaire de paiement (BPO) M2 : Entreprise	1 jour	25 mars	25 novembre	P51
EF12	Spécificités des crédocs, cautions et garanties dans les PMO et au Maghreb	1 jour	-	22 septembre	P52
EF13	La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires	1 jour	-	12 octobre	P53
EF14	Les financements et garanties publiques : les grands contrats	2 jours	26 et 27 mai	24 et 25 novembre	P54
EF15	The fundamentals of Export Finance	2 jours	17 et 18 mars	-	P55
EF16	Les fondamentaux des financements export	2 jours	-	7 et 8 novembre	P56
EF17	Project Finance fondamentaux	2 jours	12 et 13 avril	-	P57
EF18	Les fondamentaux du financement de projet	2 jours	-	28 et 29 novembre	P58
EF19	Les états financiers anglo-saxons	2 jours	12 février	3 octobre	P59
EF20	Comptabilité anglo-saxonne, normes US GAAP	2 jours	10 et 11 mars	28 et 29 novembre	P60
EF21	Analyser et maîtriser le de change	2 jours	29 et 30 mars	16 et 17 novembre	P61
EF22	Gestion des risques de marché taux de change lors de son développement	3 jours	15, 16 et 17 juin	21, 22 et 23 novembre	P62
EF23	Crédit transférable et «back to back» : l'ingénierie financière du trading	1 jour	12 février	3 octobre	P63
EF24	La gestion financière et comptable des filières et succursales	2 jours	nous consulter	nous consulter	P64
EF25	Normes IFRS et analyse financière	3 jours	nous consulter	nous consulter	P65
EF26	Fiscalité des contrats internationaux	1 jour	4 février	9 décembre	P66
EF27	L'Anglais financier	1 jour	3 février	-	P67

ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE, ADMINISTRATIF ET DOUANIER

P68

ML1	Les Incoterms ®	1 jour	19 janvier	28 septembre	P69
ML2	Maîtriser son transport international et choisir son prestataire	1 jour	10 mars	13 octobre	P70
ML3	Gestion des opérations import/export - Focus logistique	2 jours	19 et 20 mai	8 et 9 décembre	P71
ML4	Les documents du commerce international	1 jour	21 janvier	15 juin 14 octobre	P72
ML5	Prévention et règlement des litiges douanier	1 jour	29 avril	15 décembre	P73
ML6	Douane et échanges internationaux	1 jour	28 janvier	5 octobre	P74
ML7	Déclaration en douanes	2 jours	30 et 31 mars	6 et 7 octobre	P75
ML8	Echanges intra communautaires et opérations complexes	2 jours	10 et 11 mars	5 et 6 octobre	P76
ML9	Le statut d'Opérateur Economique Agréé (OEA)	1 jour	9 mars	13 octobre	P77
ML10	L'anglais du transport et de la logistique	1 jour	8 février	3 octobre	P78
ML11	Le nouveau code des douanes de l'union (CDU)	1 jour	21 Avril 18 Mai		P79

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

P80

EJ1	Le contrat commercial et les conditions générales à l'international	1 jour	19 janvier 10 mars	25 nov 2016	P81
EJ2	Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international	1 jour	31 mars	28 novembre	P82
EJ3	Conditions générales de vente en ligne	1 jour	3 mars	24 novembre	P83
EJ4	La base et les pièges de l'Anglais des contrats internationaux	1 jour	21 mars	10 octobre	P84
EJ5	Anticiper et gérer un conflit commercial en anglais	1 jour	21 mars	22 septembre	P85

DÉVELOPPER SON EXPERTISE SECTORIELLE À L'INTERNATIONAL

P 86

DA1	Collecte et maîtrise de l'information technologique au service du développement international	2 jours	nous consulter	nous consulter	P87
DA2	Transfert de technologie à l'international - enjeux et risques dans le secteur armement	4 jours	nous consulter	nous consulter	P88
DA3	Eléments de géostratégie européenne	2 jours	nous consulter	nous consulter	P89
DA4	Défense et sécurité	3 jours	nous consulter	nous consulter	P90
DA5	Les nouveaux acteurs des relations internationales armement	1 jour	nous consulter	nous consulter	P91
DA6	Moyens d'actions au sein de structures multilatérales	2 jours	nous consulter	nous consulter	P92
DA7	Pratique du protocole	2 jours	nous consulter	22 et 23 septembre	P93

Se préparer efficacement à l'international



SP1 - Les bases de l'international	p. 7
SP2 - Le diagnostic Export	p. 8
SP3 - Les aides et soutiens financiers à l'export	p. 9
SP4 - Gestion de projet à l'international et business plan	p.10
SP5 - L'Intelligence Economique	p.11
SP6 - La Mondialisation : agir ou subir	p.12
SP7 - Anticiper les risques inhérents au commerce international	p.13
SP8 - Mesurer le risque pays	p.14
SP9 - L'anglais des professionnels de l'international	p.15
SP10 - Optimiser ses prévisions de vente	p.16
SP11 - La maîtrise de la sûreté des biens et des personnes dans les pays à risques lors d'une expatriation	p.17

SP1 - Bien démarrer à l'export

Méthode et outils

OBJECTIF

Permettre aux participants d'intégrer les phases fondamentales d'une approche réussie à l'export et de maîtriser la méthode et les principales techniques.

PUBLIC

Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises ayant engagé depuis peu un développement à l'international ou prévoyant de le faire à court terme.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Utilisation de supports écrits et visuels.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après des études en commerce international l'intervenante a intégré pendant 19 ans les divisions internationales de grandes marques.

Aujourd'hui elle apporte ses compétences stratégiques et opérationnelles aux dirigeants de PME et directeurs export afin de les accompagner efficacement dans leurs projets de développement à l'international.

PROGRAMME

CONNAÎTRE LES PRÉREQUIS

- Avantage compétitif et besoin des marchés ciblés
- Environnement des échanges
- Leadership du dirigeant
- Diagnostic export et SWOT
- Aides et subventions

IDENTIFIER ET OUVRIR LES MARCHÉS CIBLES

- Sélection des marchés : méthodologie
- Dépôt de marques
- Normes et législations
- Différentes formes de vente

CONSTRUIRE L'OFFRE

- Structure de prix
- Adaptation de l'offre produit et packaging
- Positionnement
- Principales clauses du contrat
- Sauvegarde de sa compétitivité (i.e. et veille)

GÉRER UNE OPÉRATION DE VENTE À L'INTERNATIONAL

- Structure de prix et incoterm
- Techniques de paiement

OPTIMISER LA LOGISTIQUE

- Opérations intra-communautaire
- Opérations avec les pays tiers

NÉGOCIER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL

- Dimension culturelle
- Clés interculturelles
- Qualités nécessaires

DATES :

26 et 27 janvier 2016 de 9:00 à 17:30
22 et 23 juin 2016 de 9:00 à 17:30
5 et 6 Octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1080 €

SP2 - Diagnostic international

La méthodologie des conseillers à l'international

OBJECTIF

- Savoir positionner la démarche de diagnostic export dans une méthodologie globale de développement export
- Maîtriser une méthodologie opérationnelle de diagnostic export (diagnostic de capacité export / diagnostic de ciblage export)
- Maîtriser les outils de pilotage stratégique export
- Savoir élaborer et/ou valider un plan de développement export

PUBLIC

Agents d'organismes consulaires et/ou régionaux en charge de l'accompagnement d'entreprises ayant engagé depuis peu un développement international ou prévoyant de le faire à court terme. Dirigeants d'entreprises s'interrogeant sur l'opportunité d'un développement à l'international



APPROCHE PÉDAGOGIQUE :

Approche pragmatique nourrie de cas concrets permettant un échange entre participants et intervenants.
Supports écrits, visuels et informatiques

PROFIL DE L'INTERVENANT

Il intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger.

Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologies CRM. Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent aussi bien de problématiques stratégiques (diagnostic, business plan) qu'opérationnelles (notamment contractuelles).

PROGRAMME

DIAGNOSTIC EXPORT ET SCENARIO DE CROISSANCE

POSITIONNER LE DIAGNOSTIC EXPORT DANS UNE ... MÉTHODOLOGIE DE DÉVELOPPEMENT EXPORT EN DIX ÉTAPES

FOCUS SUR LE DIAGNOSTIC EXPORT

- Les fondements et les objectifs du diagnostic export
- Les outils de diagnostic classique : pertinence ?

MÉTHODOLOGIE DE DIAGNOSTIC EXPORT PROPOSÉE

1^{ère} étape : *diagnostic de capacité export (diagnostic interne)*

- Le scanning du projet export de l'entreprise : une lecture transversale
- Le check up export approfondi : une lecture verticale (approche fonctionnelle/chaîne de valeur)
- La recommandation : trois scénarios possible

2^{ème} étape : *diagnostic de ciblage export (diagnostic externe)*

- Construction de la matrice de présélection
- Identification des facteurs-clés de succès à maîtriser sur les marchés présélectionnés
- Évaluation de la maîtrise par l'entreprise des facteurs-clés de succès
- Décision finale en termes de ciblage des marchés prioritaires
- **La méthodologie générale du diagnostic à la réflexion stratégique**
- Démarche proposée
- Conduite de diagnostic et points de vigilance

PILOTAGE EXPORT ET PLANIFICATION STRATÉGIQUE

PILOTAGE EXPORT

- Développement et pilotage export
- Méthodologie et outils

FOCUS SUR LA MÉTHODOLOGIE DE PILOTAGE DE LA STRATÉGIE EXPORT

- Les choix des domaines d'activité stratégiques (DAS) et le tableau de bord de sélection des DAS prioritaires
- La recherche de l'équilibre (la matrice d'Ansoff)
- La recherche de l'avantage concurrentiel différenciateur (la chaîne de valeur)
- Le diagnostic concurrentiel : points forts/points faibles (première approche de benchmarking)
- Le budget export : construction et validation
- Nécessité d'une approche globale de pilotage

PLAN DE DÉVELOPPEMENT EXPORT : PROPOSITION MÉTHODOLOGIQUE

- Schéma global
- Éléments de contenu

DATES :

4 et 5 février 2016 de 9:00 à 17:30
12 et 13 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1080 €

SP3 - Les appuis et soutiens financiers à l'export

Panorama et mise en pratique

OBJECTIF

Connaître les appuis disponibles et développer une démarche globale de recherche ciblée des aides à tous les stades du développement international de la PME.

Savoir gérer et traiter concrètement les dossiers à partir des applications et outils étudiés

PUBLIC

- Responsables ou collaborateurs d'entreprises ayant engagé depuis peu un développement à l'export ou prévoyant de le faire à court-terme et souhaitant actualiser leurs connaissances et optimiser la gestion des appuis disponibles.

- Prescripteurs qui souhaitent connaître les aides et soutiens appropriés pour leurs conseillers et clients.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Etudes de cas et exemples pratiques, tableau synthétique



PROFIL DE L'INTERVENANT

Expert en développement commercial et marketing international. Il a travaillé comme consultant senior puis directeur de mission dans la structure conseil en développement international d'un grand groupe bancaire.

PROGRAMME

INTRODUCTION : LES PARTENAIRES DE L'EXPORT – LA POLITIQUE GOUVERNEMENTALE

L'APPROCHE D'UN MARCHÉ ETRANGER - QUELLE AIDE POUR QUELLE ACTION ?

- 6 questions à vous poser pour bien vous orienter dans le dispositif des aides
- Stratégie générale, réaliser un diagnostic export
- Communiquer : réaliser une plaquette en langue étrangère, un site web, un catalogue....
- Faire homologuer ses produits, répondre aux contraintes normatives
- Recruter et former du personnel à l'export
- Prospecter un marché
- Participer à une manifestation collective ou à un salon
- Exporter avec d'autres entreprises (groupements ou portage)
- Financer sa prospection et sécuriser ses paiements
- S'implanter à l'étranger

L'APPROCHE ADMINISTRATIVE DES AIDES : CONNAÎTRE LES DIFFÉRENTS ORGANISMES

- Les organismes régionaux
- Les organismes nationaux : BusinessFrance, Coface, Bpifrance, autres appuis français
- Les organisations étrangères

L'APPROCHE TECHNIQUE : LES PROCÉDURES À PRIVILÉGIER

- Fonctionnement et mise en place d'un contrat d'assurance prospection Coface
- Méthodologie et déroulement d'une opération export et appuis sollicités
- Quelques conseils pratiques pour conclure

ETUDE DE CAS PRATIQUES

DATES :

22 juin 2016 de 9:00 à 17:30
7 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

550 €

SP4 - Stratégie d'internationalisation et Business Plan

Analyser et planifier

OBJECTIF

Au terme de cette formation les participant pourront :

- Intégrer la stratégie de l'entreprise dans un projet de développement international
- Définir et analyser les phases du projet et les tâches qui y sont liées
- Ordonner les tâches selon un diagramme approprié
- Conduire et gérer le projet
- Construire et vendre le business plan lié au projet

PUBLIC

Agents d'organismes régionaux, consulaires ou professionnels ayant en charge l'accompagnement d'entreprises engagées depuis peu dans un développement international ou prévoyant de le faire à court terme. Dirigeants d'entreprises s'interrogeant sur l'opportunité d'un développement à l'international

APPROCHE PÉDAGOGIQUE :

Approche pragmatique nourrie de cas concrets permettant un échange entre participants et intervenants.
Supports écrits, visuels et informatiques



PROFIL DE L'INTERVENANT

Il intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger. Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologies CRM. Ses interventions se concentrent sur le développement à l'international des entreprises et traitent aussi bien de problématiques stratégiques (diagnostic, business plan) qu'opérationnelles (notamment contractuelles).

PROGRAMME :

INTRODUCTION

- Les enjeux à prendre en compte
- Les risques à gérer
- Les facteurs-clés de succès à maîtriser
- Le scénario de croissance à mettre en œuvre. L'utilité d'un business plan export

LES DIAGNOSTICS ET L'ÉTUDE DE MARCHÉ AU SERVICE DE LA PRISE DE DÉCISION STRATÉGIQUE

LES MÉTHODES D'ÉVALUATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL

LA DÉTERMINATION DU SEUIL DE RENTABILITÉ

L'ÉLABORATION DU BUDGET

LA CONSTRUCTION DU BUSINESS PLAN : MÉTHODOLOGIE PROPOSÉE

- Les questions préalables
- Les éléments à considérer du business plan export
- Le contenu du business plan
- Le test vérité

LE BUSINESS PLAN AU SERVICE DU PILOTAGE EXPORT

LA GESTION DE PROJET :

FACTEUR-CLÉ DE LA RÉALISATION DE LA GESTION DE PROJET

- La gestion de projet
 - Le triangle de la performance
 - Qu'est-ce qu'un objectif ?
 - Les 6 questions fondamentales
 - Les apports d'une méthode
- La méthode proposée
 - Les 3 phases
 - Les 10 étapes
 - La boîte à outils nécessaire
 - Le cycle étape par étape
 - Les outils associés
- Synthèse opérationnelle
 - Règles de fond et de forme à respecter
 - Erreurs types à éviter

DATES :

29 et 30 mars 2016 de 9:00 à 17:30
23 et 24 nov 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1080 €

SP5 - L'intelligence économique

L'information au service du développement international de l'entreprise

OBJECTIF

Collecter et maîtriser l'information vitale pour l'entreprise exportatrice en identifiant les besoins internes en informations et les diverses sources de renseignement, qualifiant la fiabilité de ces sources pour valider l'information.

Pour connaître les marchés et leur évolution, identifier et surveiller les concurrents ainsi que les besoins et attentes des clients et prospects, évaluer les évolutions technologiques et l'importance stratégique des différents types d'informations et définir leur protection

PUBLIC

Responsables de la veille et des études, commerciaux, chefs de produit, acheteurs, responsables du développement international, qui souhaitent tirer parti de l'information numérique et verbale et l'intégrer dans une stratégie d'intelligence économique



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Exposé agrémenté d'exemples et d'études de cas.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir été directeur export d'entreprises dans différents secteurs d'activités, cet expert est devenu conseiller en marketing international notamment pour des entreprises innovantes et dirige un cabinet spécialisé en veille et intelligence économique depuis quinze ans

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Importance, nature et évolution de l'information. Définition et démarche de l'I.E.

OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE SUR SES MARCHES EXTÉRIEURS, ET DEFINITION DES INFORMATIONS VITALES.

- La stratégie de développement international de l'entreprise, et son impact sur la recherche d'information.
- Définir les informations nécessaires pour atteindre ses objectifs.
- Définir les vecteurs d'information appropriés – Quelques exemples.

SOURCES ET METHODES DE COLLECTE D'INFORMATIONS

- Vecteurs et supports d'information :
- Écrit : on-line, off -line.
- Verbal : salons, réseaux ...
- Structures et traitements de l'information
- Coût, valeur et validation de l'information.

OUTILS DE RECHERCHE D'INFORMATIONS ON-LINE

- Moteurs de recherche (puissance, performances et algorithmes).
- Métamoteurs, sites fédérateurs, banques de données ...
- Le "Web invisible" et son exploitation.

INTEGRATION DE L'INFORMATION DANS LE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL DE L'ENTREPRISE.

- Dynamiser la force de vente et le réseau de distribution par l'information pertinente
- Mettre en place une base de données prospects/clients. Critères de segmentation.
- Exploiter la base de données avec le plan d'action commercial approprié.
- Gestion de Relation Client (GRC) et optimisation de la fonction commerciale

PROTECTION DE L'INFORMATION

- Diffusion d'informations, désinformation, contre-désinformation, et gestion de crise
- Stratégies et tactiques pour la protection des informations vitales.
- Intégrer la protection de l'information dans l'argumentaire commercial. Méthode des fonctions irréversibles

CONCLUSION

- L'entreprise pilotée par l'information (knowledge management)

DATES :

4 et 5 février 2016 de 9:00 à 17:30
10 et 11 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1050 €

SP6 - La mondialisation : agir ou subir

Comprendre le contexte pour anticiper les besoins des entreprises

OBJECTIF

Comprendre les clés essentielles de la mondialisation des échanges, de la globalisation financière et des crises que traversent la France, l'Europe et le Monde
Maîtriser des outils stratégiques d'identification des PME à soutenir et de positionnement géographique en fonction des risques et des opportunités.
Identifier les nouvelles voies de la compétitivité de l'entreprise française.

PUBLIC

Conseillers à l'international, d'organismes consulaires ou d'organismes de développement régionaux, conseillers B2C, consultants, chargés d'affaires en banques.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Présentation nourrie d'exemples et d'études de cas. Supports écrits, visuels et informatiques



PROFIL DE L'INTERVENANT

Fondatrice dirigeante d'un cabinet de Conseil en développement international basé à Paris et agissant en réseau global, elle conseille et accompagne de nombreuses entreprises françaises et étrangères dans le montage de nouveaux projets en Europe, en Asie et au Moyen-Orient. Praticien consultant et formatrice spécialisée auprès des entreprises industrielles, du négoce et de services, elle a trente ans d'expérience dans le domaine des opportunités et des risques internationaux.

PROGRAMME

COMMENT TIRER PARTI PLUTOT QUE SUBIR

LA MONDIALISATION

- Panorama actuel et perspectives de l'économie mondiale, pays industriels et émergents
- Le contexte de « globalisation » financière génère des bulles et des crises, de l'endettement public
- La situation et l'évolution des exportations mondiales et le positionnement pays
- Comment éviter les pièges et tirer parti du contexte en mouvement
- La gestion des multirisques à l'international
- Les clés de la compétitivité pays
- Faire évoluer les modèles économiques de nos entreprises

L'EUROPE FRAGILISEE DOIT EVOLUER ET SE RENFORCER

- Accepter et dépasser la triple crise d'identité, de finalité et de gouvernance...
- Le ralentissement économique synchronisé n'est qu'une étape intermédiaire
- Evoluer, s'adapter, accélérer les réformes et la compétitivité
- Le modèle allemand, une référence étalon proche et stimulant
- La Zone Euro sortira de sa crise par l'intégration et la solidarité

LES PME FRANÇAISES A L'EXPORT

- Les atouts et avantages concurrentiels français
- Développer son attractivité pays et sectorielle
- Les PME exportatrices françaises : profils et évolution
- Les candidates à l'export : critères, diagnostic de capacité et faisabilité projets
- Comment organiser et dynamiser ses exportations
- Quelques outils d'analyse et d'aide à la décision : analyse des tendances projets, gestion risques/opportunités, contrats de partenariats...

LES CLES POUR RELEVER LES DEFIS DE LA MONDIALISATION

- Visibilité globale : marketing, promotion, événementiel ciblés à l'international
- Savoir saisir les opportunités de marchés à l'étranger et minimiser les risques
- Les ressources des nouveaux dispositifs d'appui public à l'Export
- S'appuyer sur les réseaux d'affaires publics et privés
- Initier et déployer des partenariats stratégiques
- Gérer la relation et les échanges dans la durée
- Mutualiser les moyens, fédérer les ressources

DATES :

23 mars 2016 de 9:00 à 17:30
15 juin 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
680 €

SP7 - Anticiper les risques inhérents au commerce international

Savoir pour anticiper et maîtriser

OBJECTIF

Recenser, décrypter, comprendre et analyser chronologiquement l'ensemble des risques inhérents au déroulement d'une opération à l'international susceptibles de compromettre son aboutissement à l'international

PUBLIC

Dirigeants, responsables de service ou collaborateurs débutants ou non des services import-export, tant commerciaux qu'administrateurs des ventes, impliqués dans une démarche d'internationalisation de leur activité.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Présentation nourrie de retour d'expérience, d'exemples, cas concrets et exercices adaptés, permettant aux participants de s'approprier la technique enseignée pour une transposition optimale dans un cadre professionnel.



PROFIL DE L'INTERVENANT

20 années de responsabilités et d'expériences des ventes à l'international ont permis à cet intervenant diplômé en management du commerce international, d'utiliser et de maîtriser l'ensemble des techniques dans le cadre de la gestion et du suivi de projets internationaux.

PROGRAMME

LA PROSPECTION

- Risques financiers
- L'assurance prospection

L'OFFRE ET LA COMMANDE

- L'offre et le prix
- Les conditions de ventes
 - Importance du choix d'un incoterm
 - Les risques liés à la non-maîtrise des incoterms
 - Les pièges à éviter
- Les points incontournables d'une offre
- CGV ou contrat
- Les clauses importantes d'un contrat international
- La gestion du temps

LA GESTION DU RISQUE CLIENT

- Les composantes d'une politique de couverture du risque de non-paiement
- Les solutions de couverture du risque de non-paiement
- Solutions bancaires :
 - Le crédit documentaire
 - La remise documentaire
 - La SBLC
 - Bank payment obligation
- L'assurance crédit

LE RISQUE DE CHANGE

- Gestion du risque de change
- L'exposition au risque de change
- Le cadre de la gestion et les techniques de gestion du risque

L'EMBALLAGE

- Les aspects juridiques de l'emballage
- Conséquences d'un emballage défectueux
- Les précautions à prendre

RISQUES TRANSPORT ET LOGISTIQUE

- De la bonne évaluation des critères logistiques
- Limites et exonération de responsabilité des transporteurs
- Les assurances transports

LA DOUANE

- Les éléments fondamentaux du dédouanement
- Les pièges à éviter
- Les risques de contentieux

DATES :

6 et 7 juin 2016 de 9:00 à 17:30
7 et 8 décembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1120 €

SP8 - Le risque pays

Comment l'analyser et le gérer

OBJECTIF

Intégrer l'évolution du risque pays et comprendre les différentes méthodes utilisées par les opérateurs pour l'évaluer et mieux le maîtriser. Mesurer les impacts sur les projets d'entreprises à l'aune de la crise actuelle et ses évolutions prévisibles

PUBLIC

Cette formation s'adresse à tous ceux qui de par la fonction- Directeur Export, Risk Manager, Directeur International, banquiers, ingénieurs de projet, doivent gérer de manière optimale les risques souverains encourus par leur entreprise ou institut financier.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE :

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations par des cas concrets.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Avant de rejoindre Euler Hermes en 2011, notre intervenant a travaillé pour des institutions prestigieuses comme le Ministère des Finances, les Nations Unies et la Banque Mondiale. Il a notamment conseillé les gouvernements sur les politiques économiques. Il a également enseigné l'économie en France, en Italie et aux États-Unis. Il enseigne actuellement à HEC en France

PROGRAMME

INTRODUCTION

- L'évolution du risque souverain, de la crise de la dette des années 80 jusqu'à ce jour.
- Vers une typologie élargie
 - du risque « Export » au risque « Investissement direct » à prendre en compte pour les entreprises exportatrices ou investisseuses
 - Illustration par deux études de cas

LES PRINCIPAUX INDICES DE RISQUE

- Corruption
- Gouvernance
- Liberté économique
- Environnement entrepreneurial (Banque Mondiale, BIRD)
- Développement humain (PNUD)
- Indicateurs macroéconomiques : endettement extérieur, service de la dette, balance des paiements
- Accessibilité du marché aux investisseurs étrangers
- Régime des changes

TYPOLOGIE DU RISQUE PAYS

- Risque de change et transfert
- Risque d'expropriation
- Risque de violence politique
 - « force majeure »

QUELLE GRILLE D'ANALYSE SE FIXER

- La méthodologie d'évaluation risque crédit et des agences de notation.
- Avantages et limites des ratings pays.
- Etude de cas sur une notation pays
- L'approche de la Banque des Règlements Internationaux avec les normes prudentielles de Bâle II et Bâle III

APERÇU DES PRINCIPALES NOTATIONS PAYS AU-JOURD'HUI

- Comment se couvrir du risque ?
- L'assurance crédit
- Les agences multilatérales et leurs schémas de garantie et de co-financement : illustration
- Le marché de l'assurance privée
- La structuration optimale du financement de projet. Etude de cas.

DATES :

1 juin 2016 de 9:00 à 17:30
17 novembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
650 €

SP9 - L'anglais des professionnels de l'international

Selling and buying abroad - key words and expressions

OBJECTIF

Maîtriser les outils linguistiques nécessaires pour initier l'activité internationale de l'entreprise. Le module couvre l'ensemble des besoins linguistiques en amont de la commande.

PUBLIC

Tout acteur du développement international de l'entreprise, dirigeants PME/PMI, responsables marketing, responsables export, cadres et commerciaux export, acheteurs à l'international

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Après remise d'un lexique propre à chaque thème abordé, les participants auront la possibilité de concevoir et présenter un descriptif de leur entreprise et produits, et de rédiger une offre export type. Un entraînement à la lecture d'appels d'offres sera proposé ainsi qu'un entraînement oral sous forme de jeux de rôle relatifs à la négociation.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir collaboré avec le Directeur des Relations Internationales du premier exportateur français de viandes bovines, cette intervenante a été Responsable Projet au sein d'une société de négoce international, spécialisée sur la zone Moyen Orient. Depuis plus de vingt ans, cette intervenante réalise des formations sur différents aspects du commerce international sur la base de modules thématiques en anglais. Elle assure ces formations auprès des entreprises au travers d'organismes de formation. Elle est l'auteur d'un lexique anglais intitulé « L'anglais du commerce international ».

PROGRAMME

PRESENTER CLAIREMENT SON ENTREPRISE EN ANGLAIS

- Historique, descriptif, résultats et performances, implantations, objectifs et projets.

PRESENTER CLAIREMENT SES PRODUITS EN ANGLAIS

- Les mettre en valeur

L'APPEL D'OFFRES :

- Les mots-clés des éléments constitutifs de l'appel d'offres rédigé en anglais

L'OFFRE COMMERCIALE EXPORT

- Les mots-clés des différentes rubriques en anglais :
 - Produits,
 - Prix,
 - Délai de livraison,
 - Conditions de paiement,
 - Validité.

DATES :

29 janvier 2016 de 9:00 à 17:30
23 septembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

550 €

SP10 - Optimiser ses prévisions de vente

Outils pédagogiques CRM et gestion des flux

OBJECTIF

Accompagner les entreprises dans le domaine stratégique essentiel de la prévision des ventes (Demand Chain Management). La prévision des ventes est une des fonctions cruciales de l'entreprise car son contrôle permet de remettre le client au centre de la chaîne des flux physiques, des flux financiers, d'éviter de nombreux écueils tant au niveau de la satisfaction client (CRM, ECR, GRC) que de l'optimisation financière (BFR, Gestion des stocks)

PUBLIC

Responsables commerciaux (ADV), Acheteurs internationaux, Directeurs production, Directeurs financiers, Logisticiens

APPROCHE PÉDAGOGIQUE :

- Intervention pragmatique basée sur des cas concrets.
- Supports écrits et visuels.
- Simulations sur ERP/PGI (SAP module SD)
- Jeu de simulation



PROFIL DES 3 INTERVENANTS

Spécialiste en logistique internationale, après avoir été Secrétaire Général d'une société de transport, a été Directeur des opérations logistiques dans une grande entreprise française d'électronique et communication. Depuis vingt ans, il dirige une société de conseil. Il maîtrise des outils internationaux de la Demand Chain.

PROGRAMME

COMPRENDRE LES FONDAMENTAUX DES PRÉVISIONS DE VENTE

- À quoi sert une prévision de ventes?
- Dans le cadre de quel processus mettre en place les prévisions de vente ?
- Quelle organisation mettre en place pour obtenir une bonne prévision de ventes?
- Des systèmes fiables qui supportent les hommes et les processus

LES BASES STATISTIQUES ET MATHÉMATIQUES

- Analyse statistique à partir des données historiques
- Intégrer les hypothèses du marché
- Exercices pratiques : calculer une prévision à partir d'une suite de valeurs
- Niveau d'agrégation de l'analyse statistique

FOCUS SUR LES SYSTÈMES / DÉMONSTRATION

- Présentation de deux modules et démonstrations

OUTIL SAP MODULE DP « DEMAND PLANNING »

- Idées clefs : donner un aperçu de l'outil via des copies
 - Opérations principales :
 - Manipulation de l'outil
- Remarque : à définir suivant disponibilité système sur site.
Outil de prévision des ventes
- Mettre l'outil en consultation en ligne
 - Faire manipuler l'outil

CAS PRATIQUE

- Mise en place du système de prévision de vente
 - Focalisation sur les processus de communication et la remontée des informations
 - Focalisation sur les références difficilement prévisibles.
- L'enjeu : amélioration du niveau de service

FOCUS : LE PARTENARIAT CLIENT

DATES :

Nous consulter

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

Nous consulter

SP11 - La maîtrise de la sûreté des biens et des personnes

Sécuriser vos expatriés à l'international

OBJECTIFS :

Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Evaluer le risque sécuritaire d'un projet expatrié et son impact sur le patrimoine de l'entreprise ;
- Evaluer les besoins en moyens personnels et matériels dédiés à la sécurisation du projet ;
- Concevoir un plan des opérations de la sûreté et préparer les missionnaires au départ ;
- Gérer les techniciens de la sûreté pour les opérations courantes sur le terrain ;
- Maîtriser la gestion d'un incident sûreté sur site

PUBLIC :

- Personnels du projet, missionnaires dans les pays à risques

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations et pédagogie participative (cas concrets).



PROFIL DE L'INTERVENANT

Collaborateur d'une société de conseil en gestion de la sécurité à l'international cursus militaire au sein des forces d'intervention, suivi d'une expérience professionnelle civile dans le management de la sûreté de projet industriel majeur en zone hostile

PROGRAMME

LE CONTEXTE SÉCURITAIRE DE L'EXPATRIATION IDENTIFIER UNE MENACE, EVALUER SON RISQUE

L'EFFET MAJEUR DE LA SURETE D'UN PROJET EXPATRIE

- Sûreté et sécurité
- Le rôle de la Sûreté
- La gestion préventive et réactive du risque
 - L'organisation de la sûreté
 - Les écueils de la sûreté
 - Coups de projecteur sur le cadre juridique
 - Généralités sur le budget de la sûreté
 - Les 3 cercles défensifs de la sûreté

CAS CONCRET N°1 / LA CARTOGRAPHIE DES RISQUES

LA CULTURE BASIQUE DU DEPART EN MISSION A L'EXPATRIATION

- But et objectifs
 - Bien préparer individuellement son départ à l'expatriation
- Deux mondes, deux mesures
- La dimension sanitaire
 - La dimension habitat du lieu de résidence
 - La dimension du cadre de travail
 - La dimension présence diplomatique et services de l'État aux français de l'étranger
 - La dimension voyage /déplacement /transport
 - La dimension climatique
 - La dimension sociale
 - La dimension famille

CATALOGUE DES SAVOIR ETRE ET SAVOIR FAIRE DE LA SURETE DU PATRIMOINE DE L'ENTREPRISE EXPATRIEE

- Analyse de la menace
- Etablissement d'une cartographie du risque
- Le management de la sûreté de projet
- Les savoir être et savoir faire de technicien de la sûreté
- Le format de l'organigramme sûreté
- Le Master Security Book et les SOP's
- Le CO (ops room)
- Un control access infaillible : la Main Gate
- La QRT, une capacité de surveillance et de réaction rapide
- Des moyens d'alerte
- Des moyens de protection durcie de l'intégrité physique des personnes
- Administration de la sécurité des voyages et déplacements
- Training (Induction, fiches reflexes, exercices)
- Contrôle et évaluation anti-routine
- La protection des informations
- Le plan Evacuation
- Retour d'expérience (RETEX)

CAS CONCRET N°2 / UNE ÉVACUATION MÉDICALE SOUS CONTRAINTE

DATES :

6 et 7 juin

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1200 €

Organiser et se développer



OD1 - L'excellence opérationnelle pour réaliser ses objectifs à l'export NOUVEAU	p. 19
OD2 - Vendre à l'international et optimiser ses circuits de distribution	p. 20
OD3 - Optimiser sa recherche de clients à l'étranger	p. 21
OD4 - Management d'un portefeuille de distributeurs export	p. 22
OD5 - Méthodologie et boîte à outils de pilotage export	p. 23
OD6 - Quelle stratégie WEB pour l'export	p. 24
OD7 - Offre et calcul du prix export	p. 25
OD8 - Les composantes externes du prix export	p. 26
OD9 - Répondre aux appels d'offres internationaux	p. 27
OD10 - Facteurs clefs d'un transfert de savoir-faire à l'international	p. 28
OD11 - Offsets et compensation commerciale dans les contrats publics internationaux NOUVEAU	p. 29
OD12 - Négocier dans un contexte pluriculturel	p. 30
OD13 - Conduire des affaires au Maghreb	p. 31
OD14 - Conduire des affaires en Afrique	p. 32
OD15 - Conduire des affaires au Brésil	p. 33
OD16 - Conduire des affaires en Chine	p. 34
OD17 - Comprendre la culture chinoise	p. 35
OD18 - Conduire des affaires en Russie	p. 36
OD19 - Conduire des affaires en Allemagne	p. 37
OD20 - Comprendre les indiens pour travailler efficacement avec eux	p. 38

OD1 - L'excellence opérationnelle pour réaliser ses objectifs à l'export

Maîtrise des techniques et attitudes réflexes

OBJECTIF

- Maîtriser les principales techniques juridiques, financières, logistiques, fiscales, douanières, et réglementaires à l'international.
- Favoriser les réflexes
- Diagnostiquer les risques : identifier les questions à se poser au bon moment, savoir s'appuyer sur les experts internes ou externes, avoir une démarche globale et anticipative
- Evaluer des solutions.

PUBLIC

Toute personne ayant à intervenir dans la chaîne des opérations import/export. Collaborateurs et personnels administratifs, juridiques, financiers, logistiques et commerciaux des services internationaux.

APPROCHE PEDAGOGIQUE



Approche pragmatiques nourrie de cas concrets.

Un questionnaire sera transmis préalablement aux participants afin d'adapter au mieux les cas étudiés à leurs problématique et secteur. Un support constitué de fiches thématiques avec les essentiels des techniques + un livret de recommandations orienté « démarche » sera remis aux participants

PROFIL DES INTERVENANTS

Cette formation est animée par 5 intervenants experts de FORMATEX

PROGRAMME

JOUR 1 :

CHAINE CHRONOLOGIQUE ET ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DES OPERATIONS A L'INTERNATIONAL

JOUR 2 :

ENVIRONNEMENT FINANCIERS DES OPERATIONS A L'INTERNATIONAL

JOUR 3 :

ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE ET FISCAL

JOUR 4 :

ENVIRONNEMENT DOUANIERS ET REGLEMENTAIRES

JOUR 5 :

SYNTHESE, OUTILS ET REFLEXES

**LE PLUS DE LA FORMATION :
UN SUIVI PERSONNALISE DE LA PART DES EXPERTS INTERVENANT**

Pour connaître le programme détaillé de cette formation spécifique, merci de nous contacter

DATES :

20 au 24 juin
21 au 25 novembre

DURÉE :

5 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
3200 €

OD2 - Vendre à l'international et optimiser ses circuits de distribution

Mise en place et animation de réseaux

OBJECTIF

Savoir mettre en œuvre une approche commerciale et les actions marketing appropriées en fonction des clients, des produits, des partenaires étrangers de l'entreprise. Se doter des bons outils commerciaux et maîtriser les nouvelles techniques de vente export dans un environnement complexe.

PUBLIC

Directeurs export, responsables de zone export, cadres export, responsables marketing, responsables produits, conseils aux entreprises.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Exposé agrémenté d'exemples et de plusieurs études de cas. Un support de formation sous forme de PP interactif sera fourni.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Expert en développement commercial et marketing international. Il a travaillé comme consultant senior puis directeur de mission dans la structure conseil en développement international d'un grand groupe bancaire.

PROGRAMME

INTRODUCTION

Nécessité d'avoir des circuits de distribution performants, réactifs et évolutifs dans un univers de plus en plus concurrentiel.

LES 4 GRANDES OPTIONS STRATEGIQUES EN MATIERE DE DISTRIBUTION : PRESENTATION – AVANTAGES – INCONVENIENTS

- La vente en coopération
 - L'exportation sous-traitée
 - L'exportation concertée
 - Les alliances stratégiques
- La vente par intermédiaires
 - L'agent commercial
 - Le concessionnaire de vente
 - Les autres intermédiaires: master-franchisés, licenciés
- La vente en maîtrise directe
 - Les représentants salariés de l'entreprise
 - Les implantations locales
- La vente via internet
 - B to B
 - B to C
 - Les clés du succès de la vente en ligne à l'international

METHODOLOGIE STRATEGIQUE ET OPERATIONNELLE

- Etablir une offre appropriée et performante
 - Adapter son offre aux spécificités et contraintes des marchés
 - Sortir de la problématique prix/volume
 - Répondre aux mutations de l'environnement (low cost, développement durable, e-commerce ...)
- Innover et se différencier dans ses stratégies de distribution
- Optimiser les négociations avec les distributeurs et les intermédiaires
- Prendre en compte les aspects culturels

METTRE EN PLACE, ANIMER ET FIDELISER SES RESEAUX DE DISTRIBUTION

- Démarrer, motiver et pérenniser son réseau de distribution
- Utiliser les outils appropriés
- Sécuriser ses ventes et ses paiements
- Etre proactif : anticiper les évolutions du marché, assurer une veille concurrentielle
- Bâtir le plan d'action commerciale export – Exemple concret

CAS CONCRETS

- Comment développer ses circuits de distribution sur 2 principaux marchés anglo-saxons : le Royaume-Uni et les USA

DATES :

28 janvier 2016 de 9:00 à 17:30
6 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
550 €

OD3 - Optimiser sa recherche de client à l'étranger

Méthode et outils

OBJECTIF

Permettre aux participants de préparer et réaliser de façon pragmatique et méthodique une prospection dans un pays étranger.

PUBLIC

Dirigeants de PME/ PMI, Responsables marketing, Responsables Export, Cadres et Commerciaux Export

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'analyse de cas concrets. Mises en situation et élaboration du projet à partir des dossiers des entreprises.



PROFIL DE L'INTERVENANT

L'intervenant a occupé les fonctions de commercial export et directeur des affaires international dans plusieurs PME, avant de créer sa société de conseil en stratégie et marketing international. Il intervient en formation et conseil en France et sur les marchés extérieurs, principalement auprès de PME du secteur industriel.

PROGRAMME

CHOISIR UN MODE DE PROSPECTION

- Les objectifs d'une prospection, les actions possibles et leur coût, •
- La mission de prospection.

PREPARER UNE MISSION DE PROSPECTION

- Planning, budget et échéancier : diagnostic interne (argumentaire), diagnostic externe (dossier pays), contacts organismes, informations sur marché du secteur, plaquette, liste de prospects, liste de prix et préparation opérationnelle.

LA RECHERCHE DE PROSPECTS

- Profil des prospects: ciblage – caractéristiques générales, commerciales, méthode de recherche à l'étranger.

LES OUTILS DE PROSPECTION

- La documentation commerciale
 - La liste de prix export : Incoterms et CGVE
 - Préparation de l'entretien et élaboration d'un argumentaire
 - Préparer des fiches de prospects et de compte-rendu RDV.

LES AIDES A LA PROSPECTION

- L'assurance prospection COFACE dont la nouvelle A3P.

LA REALISATION DE LA MISSION

- La domiciliation logistique – appui du bureau Business France – le relevé de prix – négociation et supports.

TECHNIQUE DE NEGOCIATION ET APPROCHE CULTURELLE

- Marketing et culture
 - Négociation et pratiques de vente
 - Grille d'analyse culturelle
 - Protocole d'affaires et spécificités culturelles
 - Fiche pays

APPROCHE DU MARCHÉ

- Problèmes techniques, commerciaux ou interculturels

ANALYSE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

- 4 P et nouvelle politique commerciale à envisager ?

ADAPTATION

- Technique ? Commerciale ?
- Proposition commerciale : Incoterms, logistique et conditions de vente.

SECURISER JURIDIQUEMENT

- Droit communautaire et droit international – Droit applicable, tribunal compétent et litiges – Les conseils juridiques.

LE SUIVI

- Relance prospects
- Envoi échantillons et offre commerciale
- Participation à un salon à l'étranger
- Evaluation de la prospection

CONCLUSION

La solution pour prospecter efficacement et durablement à moindre coût. Choisir un mode de prospection

DATES :

5 et 6 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1080 €

OD4 - Manager un portefeuille de distributeurs export

Méthodologie et optimisation

OBJECTIF

Maîtriser une méthodologie de sélection de distributeurs à l'export. Savoir gérer son portefeuille de distributeurs.

PUBLIC

Participants disposant d'un portefeuille de distributeurs export et souhaitant procéder à un travail d'analyse de ce portefeuille.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Démarche fondée sur une contribution active des participants. L'intervention est ponctuée d'exemples de cas concrets permettant réflexions et échanges d'expériences entre les participants et l'animateur spécialiste.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Il intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger.

Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologies CRM.

Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent aussi bien de problématiques stratégiques (diagnostic, business plan) qu'opérationnelles (notamment contractuelles).

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les différents modes d'entrée sur un marché export
- Focus sur le partenariat de distribution à l'export

RECRUTER LE BON PARTENAIRE

- Détermination du profil du partenaire recherché
- Sources d'information utiles
- Méthode de première sélection
- Sélection finale : facteurs-clés de succès

IDENTIFIER ET ÉVALUER LES ATTENTES MUTUELLES

- Le point de départ (attentes des clients)
- Les attentes du partenaire vis à vis de l'Entreprise
- Les attentes de l'entreprise vis-à-vis des partenaires
- Identification des « conflits d'attentes »

SEGMENTER SON PORTEFEUILLE DE PARTENAIRES EXPORT

- Méthode et outils
- Evaluation du C.A et du potentiel des partenaires.
- Interprétation du mapping et évaluation du portefeuille de partenaire

PLANIFIER SON ACTION PAR UNE DÉMARCHE STRUCTURÉE

- Identification des ressources disponibles
- Méthodologie de planification et construction du plan de portefeuille

MANAGER LES PARTENAIRES STRATÉGIQUES « A » ET « A' »

- Marchés actuels / offre / Analyse du modèle de croissance du partenaire / Chaîne de valeur du partenaire
- Analyse des fondamentaux du partenariat et des attentes mutuelles.
- Identification des axes conjoints de développement.
- Alignement politique dans l'organisation
- Joint-Planning

PLANIFIER ET METTRE EN ŒUVRE UNE APPROCHE PRO-ACTIVE AVEC LES PARTENAIRES DE TYPE « B »

- Comment être pro-actif ?
- Qualifier et sélectionner les opportunités

ANIMATION SPÉCIFIQUE DES PARTENAIRES DE TYPE « B » ET CONSTRUCTION DU PLAN POUR CE GROUPE DE PARTENAIRES METTRE EN ŒUVRE UNE APPROCHE RÉACTIVE PLANIFIÉE AVEC LES PARTENAIRES DE TYPE « C »

- Le suivi / la mise en œuvre des ressources
- Le rôle du chef de zone export
- Animation spécifique des partenaires de type « C » et construction du plan pour ce groupe de partenaires.

COMPLÉTER LE PLAN DE PORTEFEUILLE DE PARTENAIRES

- Objectif stratégique global
- Executive summary
- Facteurs-clés de succès
- Compléter et valider les plans d'action pour chaque partenaire

VALIDER ET METTRE EN ŒUVRE LE PLAN DE PORTEFEUILLE PARTENAIRES

- Revue / mise en œuvre / périodicité du contrôle et actualisation du plan
- La relation avec les partenaires : l'animation
- Bonnes et mauvaises pratiques
- Challenger les partenaires

DATES :

13 janvier 2016 de 9:00 à 17:30
(Exceptionnellement sur une journée)
8 et 9 juin 2016 de 9:00 à 17:30
23 et 24 nov 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1050 €
550 € (formation sur un jour le 13 janvier 2016)

OD5 - Méthodologie et boîte à outils de pilotage Export

Pilotage, stratégie, action et contrôle export

OBJECTIF

Permettre à des responsables opérationnels du commerce international d'anticiper, de gérer, de réorienter et de contrôler le développement commercial international en s'appuyant sur des méthodologies éprouvées.

PUBLIC

Directeurs commerciaux, responsables de zones, responsables de marchés et tous responsables opérationnels ayant pour mission l'élaboration, la mise en œuvre et le pilotage d'un développement commercial export.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Apports théoriques et techniques illustrés par des exemples et des fiches, mise en situation au travers de mini cas et élaboration du projet à partir des dossiers des entreprises, remise d'une documentation.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Il intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger.

Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologies CRM.

Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent aussi bien de problématiques stratégiques (diagnostic, business plan) qu'opérationnelles (notamment contractuelles).

PROGRAMME

LE PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ EXPORT

- Développement et pilotage export
- Méthodologie et outils de pilotage export

LA BOÎTE À OUTILS DE PILOTAGE DE LA STRATÉGIE EXPORT

- DAS export et tableau de bord export
- La matrice d'Ansoff : la recherche de l'équilibre
- La chaîne de valeur : la recherche de l'avantage concurrentiel différenciateur
- Le diagnostic concurrentiel : points forts/points faibles
- Le budget export : construction et validation

LA BOÎTE À OUTILS DE PILOTAGE EXPORT

- La performance export
- Résultats, coûts commerciaux, marge, réalisation des objectifs, / concurrence et marché, clientèle
- Le suivi des opérations commerciales export
- Fichier clients, qualité de service, traitement des commandes, action logistique, contrôle des procédures
- Le SAV export
- Alternatives, tableau de bord SAV

LA BOÎTE À OUTILS DE PILOTAGE DU CONTRÔLE EXPORT

EVALUATION DE LA POLITIQUE MARKETING

Evaluation des marchés choisis, des politiques produit, prix, distribution, force de vente, communication/publicité, de la politique marketing globale

AUDIT D'ORGANISATION EXPORT

Organisation, détermination des objectifs, système d'information, outils de contrôle, méthodes et procédures

CONCLUSION

DATES :

17 et 18 mars 2016 de 9:00 à 17:30
17 et 18 novembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1080 €

OD6 - Quelle stratégie web pour l'export

Pilotage, stratégie et action

OBJECTIF

Présenter une méthodologie pour la mise en place d'une stratégie d'internationalisation avec le web.
Proposer des outils accessibles pour l'internationalisation d'un site web et développer sa présence sur les marchés étrangers avec le net.
Illustrer l'utilisation de ces outils avec des cas pratiques.

PUBLIC

Managers et intervenants commerciaux et marketing impliqués dans les démarches internationales des entreprises B2B ou B2C

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Démarche fondée sur une contribution active des participants. L'intervention est ponctuée d'exemples de cas concrets permettant réflexions et échanges d'expériences entre les participants et l'animateur.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Cet intervenant est le créateur d'une agence web qui accompagne les entreprises dans leur développement sur le net, à l'international. Il conseille les entreprises sur différents aspects du web à l'international: stratégie, création de site vitrine ou e-commerce, contenu, SEO, réseaux sociaux...

PROGRAMME

INTRODUCTION: PANORAMA DU WEB DANS LE MONDE

- Les grandes tendances du digital à l'international
- L'évolution des marchés
- E-commerce transfrontalier : situation actuelle

ANALYSE / AUDIT SEO

- Analyse de l'environnement web: demande potentielle sur les marchés étrangers, concurrence, choix des marchés à cibler en priorité
- Audit du site web et de la présence sur le web à l'international

FORMULATION DE LA STRATÉGIE POUR SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

- Site web : aspects techniques à prendre en compte pour un bon référencement sur les marchés étrangers
- Contenu : quels contenus proposer sur le site web pour l'international ?
- Réseaux sociaux : quels réseaux sociaux utiliser ?
Comment mettre en place une stratégie pertinente ?
- Développement de la notoriété, obtention de liens de qualité pointant vers le site web
- Publicité digitale : pay per click, display, places de marché, emailing....

CONTRÔLE ET AJUSTEMENT DE LA STRATÉGIE WEB POUR L'EXPORT

- Suivi des performances sur le web à l'international. Mise en place d'indicateurs.
- Evolution et modification de la stratégie pour améliorer les résultats obtenus

FRAMEWORK ET OUTILS UTILES

- Présentation d'un modèle d'aide à la mise en place de la stratégie web pour l'export
- Outils utiles pour développer la présence sur le web à l'international

AUTRES ASPECTS : JURIDIQUE, LOGISTIQUE, RÉASSURANCE, MOYENS DE PAIEMENT

CONCLUSION

DATES :

22 mars 2016 de 9:00 à 17:30
19 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
580 €

OD7 - Offre et calcul du prix export

Analyse et méthode de construction

OBJECTIF

Permettre aux participants de maîtriser les éléments constitutifs à la remise d'une offre et au calcul du prix export

PUBLIC

Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises ayant engagé depuis peu un développement international ou prévoyant de le faire à court terme.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Démarche fondée sur une contribution active des participants. L'intervention est ponctuée d'exemples de cas concrets permettant réflexions et échanges d'expériences entre les participants et l'animateur.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Il intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger.

Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologies CRM.

Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent aussi bien de problématiques stratégiques (diagnostic, business plan) qu'opérationnelles (notamment contractuelles).

PROGRAMME

L'ETUDE DU MARCHE ET LES PARAMETRES DECISIONNELS A PRENDRE EN COMPTE

- La demande
- La concurrence
- La distribution

L'ACCESSIBILITE PHYSIQUE

- Le choix de l'emballage
- Le choix du mode de transport

LA DETERMINATION DU PRIX DE VENTE EXPORT (APPROCHE PAR LES COÛTS)

- Le coût de revient usine (PRI, PRU)
- Les coûts de commercialisation
 - Les frais de fonctionnement du service export
 - Les frais d'action commerciale
 - Les frais financiers
 - Les frais logistiques
 - Focus sur des coûts spécifiques : SAV...
- La marge commerciale
 - Détermination de la marge brute
 - Détermination de la marge nette
- Synthèse : fiche d'évaluation du prix de vente export

LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE SUR LE MARCHE ET LA FIXATION DE LA POLITIQUE DE PRIX

- Les stratégies de prix
 - L'écrémage du marché
 - La pénétration du marché
 - La promotion d'une gamme de produits

- La cohérence du prix et du positionnement
 - dans le temps
 - sur les marchés étrangers
- La fixation du prix sur le marché étranger
 - les paramètres à considérer
 - la prise de décision finale

LA CONSTRUCTION DU TARIF

- Le mode de calcul
 - les conditions générales de vente
 - la stratégie commerciale
 - les paramètres d'élaboration du tarif
- La variation du prix export
 - la révision du prix ou l'actualisation des tarifs
 - la modification du prix : les leviers contractuels

LE MANAGEMENT DES RISQUES

- L'identification des risques dès l'établissement de l'offre
- Trois types de risques : stratégiques, opérationnels, organisationnels
- Quels risques prendre en compte dans l'élaboration du prix ?
- Synthèse : fiche d'évaluation des risques

DATES :

3 juin 2016 de 9:00 à 17:30
10 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
580 €

OD8 - Les composantes externes du prix export

L'impact des risques

OBJECTIF

Comprendre l'environnement des marchés à l'export et les principaux acteurs.

- Cartographier vos risques à l'export tout au long du cycle
- Dresser une check-list de rédaction du contrat export
- Connaître les instruments de couverture de ces risques et leur coût
- Savoir à quoi servent les Incoterms et quel est leur impact sur le prix ?
- Dresser un tableau de bord du prix export à partir d'un cas pratique.

PUBLIC

Cadres d'entreprises engagées dans une démarche à l'international.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Démarche fondée sur une contribution active des participants. L'intervention est ponctuée d'exemples de cas concrets permettant réflexions et échanges d'expériences entre les participants et l'animateur spécialiste.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Cette intervenante justifie de vingt ans d'expérience au sein de grands groupes bancaires (BNP Paribas, ING, Bouwfonds, Rabobank,) où elle a exercé des fonctions commerciales puis de gestion des risques sur des opérations de crédit Corporate (PME puis Grands Comptes), financements du commerce international (trade finance) puis de financements de projets immobiliers.

PROGRAMME

INTRODUCTION : LES ACTEURS DE L'EXPORT, LEUR RÔLE ET LEUR IMPACT

- Fournisseur / exportateur
- Client acheteur / importateur
- Assureur, assureur crédit export, assureur privé
- Les banques dans leurs différentes fonctions : bailleurs de fond, garant, arrangeur, société de leasing, société d'affacturage, fournisseur d'instruments de couverture (Exemple : swap de taux)
- Les organismes publics et parapublics

LES ETAPES DE L'EXPORT

- Cartographie des risques et premières ébauches de contrat
- Mise aux normes et adaptation éventuelle des produits
- Recherche de financement et d'assurance export
- Assurance marchandise, transport / logistique, douane. Les Incoterms
- Rédaction définitive du contrat
- Fabrication et envoi de marchandises

LES RISQUES EXPORT : COMMENT SE COUVRIR ET A QUEL PRIX ?

- Le risque pays. Le rôle des agences de crédit export, des agences multilatérales et des agences de notation. Le prix d'une assurance export et d'une confirmation de CREDOC
- Le risque de marché (ou risque crédit sur l'importateur). Le prix d'une caution ou d'une garantie bancaire.
- Le risque logistique. Le choix des Incoterms. Le prix de l'assurance marchandises et du transport
- Le risque de change et ses instruments de couvertures
- Le risque de taux. Comment se couvrir ?

LES FINANCEMENTS EXPORT : LEUR IMPACT SUR LE COÛT

- Escompte de crédits documentaires
- Affacturage et forfaiting. Etude de cas
- Le crédit acheteur

EN CONCLUSION

Conception de votre tableau de bord du prix export

DATES :

3 mars 2016 de 9:00 à 17:30
6 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
650 €

OD9 - Répondre aux appels d'offres internationaux

Méthodologie et sécurisation

OBJECTIF

Maîtriser une méthodologie de réponse aux appels d'offres internationaux. Analyser l'appel d'offres, évaluer et couvrir les risques inhérents à ce type de transaction. Considérer le financement et les cautions de marchés à mettre en place. Mettre au point la soumission et bâtir une offre compétitive. Dresser un tableau de bord du prix export à partir d'un cas pratique.

PUBLIC

Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises répondant ou prévoyant de répondre à des appels d'offres internationaux.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Déroulé d'un cas d'appel d'offre (Banque de développement ou Banque Mondiale) : fil rouge pendant l'intervention

PROFIL DE L'INTERVENANT

Il intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger.

Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologies CRM.

Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent aussi bien de problématiques stratégiques (diagnostic, business plan) qu'opérationnelles (notamment contractuelles).

PROGRAMME :

PRÉAMBULE : RECOURIR À L'APPEL D'OFFRE INTERNATIONAL – MÉCANISMES ET ENJEUX

DÉTECTER ET SÉLECTIONNER LES AOI

DÉTECTER LES PROJETS : BIENS PRODUITS EN SÉRIE, BIENS SPÉCIFIQUES

- Exploiter les sources d'information et de financement
- Anticiper les besoins
- Se pré-qualifier aux appels d'offres : agrément (short list)
- Trouver des partenaires et constituer des « consortiums » ou groupements

RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRE INTERNATIONAL

- Décider de répondre à un appel d'offre : attraits et risques
- Expertiser les risques financiers : non-paiement, appel de garantie abusif, risque de change
- Mettre en place les financements, prendre en compte les nouveaux types de financement
- Répartir le travail en interne, créer le plan de travail, proposer un protocole aux différents partenaires
- Maîtriser le coût et le prix d'offre
- Rédiger la proposition : dispositions techniques, commerciales, financières, juridiques
- Remettre les « plis » : procédure, méthodes de comparaison et de choix de l'acheteur

NÉGOCIER ET EXÉCUTER L'ACCORD FINAL

- Rédiger et négocier de façon minutieuse le contrat final
- Anticiper l'entrée en vigueur du contrat et les différentes phases de l'exécution du contrat (rétroplanning et management de projet)
- Contrôler la bonne exécution du contrat et le respect des obligations des deux parties
- Faire le bilan économique

DATES :

4 et 5 février 2016 de 9:00 à 17:30
13 et 14 octobre 2016 de 9:00 à 17:30
8 et 9 décembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

Pack Business France

OD10 - Transfert de technologie et partenariats industriels

Stratégie commerciale, juridique et financière

OBJECTIF

Au terme de la formation, les participants pourront :

- Concevoir un projet de transfert de technologie
- En définir les phases successives et séquentielles
- Evaluer les enjeux financiers

PUBLIC

Directeurs ou cadres de la stratégie et du développement, des affaires internationales, techniques, financiers, RH, juridiques, impliqués dans un projet de TT, Responsables de zones géographiques, chargés d'affaires internationales

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Exposé de présentation interactif. Travail de réflexion sur une étude de cas vécue. Support remis à chaque participant.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir été directeur export d'entreprises dans différents secteurs d'activités, cet expert est devenu conseiller en marketing international notamment pour des entreprises innovantes et dirige un cabinet spécialisé en veille et intelligence économique depuis quinze ans



PROGRAMME

INTRODUCTION AUX TRANSFERTS DE SAVOIR-FAIRE ET PARTENARIATS INDUSTRIELS

- Concepts de partenariats et d'alliances. Comparaison avec d'autres formes d'implantation sur les marchés extérieurs
- Forces, faiblesses, opportunités, menaces du TT.

CONDITIONS DE SUCCÈS D'UN TT

- Esprit de « partenariat », profils, métiers et vision stratégique à long terme des partenaires
- Protection de la technologie : distinction brevet / savoir-faire.
- Maturité de la technologie dans son cycle de vie du produit

TRANSFERT DE TECHNOLOGIE EN MODE PROJET

- Passer de l'idée au projet
- Planification et phasage du projet
- Définir les livrables et facturations

STRATÉGIE DE RÉMUNÉRATION

- Évaluation financière du savoir-faire à transférer : estimation de l'enjeu pour l'acquéreur ... et pour le cédant
- Modes de rémunération, leur contenu et leur justification.
- La stratégie de rémunération à réajuster à moyen et long terme.

MONTAGE JURIDIQUE ET FINANCIER

- Contrats-type, et précontrats, reflets de la stratégie.
- Se protéger en environnement juridique incertain
- Les clauses subtiles qui réduisent l'incertitude.

FORMALISATION DU SAVOIR FAIRE À TRANSFÉRER ET FORMATION DES FUTURS PARTENAIRES

- L'élaboration du stage de formation du partenaire étranger.
- La rédaction et le contenu des bibles techniques, commerciales et marketing.

STRUCTURE DÉDIÉE AUX OPÉRATIONS DE TT

- Une équipe de « spécialistes » à l'international ?
- Quelles compétences pour mener le projet ?

Conclusion : le TT, passage à une nouvelle dimension internationale

DATES :

10 et 11 mars de 9:00 à 17:30
5 et 6 décembre de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1380 €

OD11 - Offsets : les compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux

Développer un atout stratégique à partir de ces obligations

OBJECTIF

- Appréhender le contexte historique et légal ;
- Comprendre en quoi consiste une obligation d'Offset pour une entreprise ;
- Justifier la gestion comptable des flux financiers engendrés par les compensations internationales ;
- Valoriser des achats et/ou investissements à l'étranger ;
- Maîtriser les éléments clés permettant de développer une stratégie d'entreprise pour répondre aux exigences des compensations et accroître les ventes.

PUBLIC

Direction des affaires internationales, des activités industrielles, de zone, recherche, juridique, financière et fiscales et conseiller en propriété industrielle



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Présentation d'un business case en dernière phase de la session.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Fondateur et Président du club européen ECCO, «European Club for Countertrade and -Offsets», Expert associé au Centre Européen de Droit et d'Economie et Directeur des Compensations internationales du Groupe AREVA. Depuis 40 ans, il exerce des responsabilités dans des grands groupes internationaux et son expérience a été acquise sur les 5 continents. dans le développement des affaires, le marketing et le commerce des secteurs de la haute technologie, particulièrement celui de l'énergie.

PROGRAMME :

RADIOSCOPIE DES OFFSETS

- Les offsets : contexte historique
- Les offsets et l'industrie américaine de la Défense
- La gestion des offsets
- Les enjeux pour les obligataires
- Les valorisation des achats et/ou investissements possibles par les offsets
- Les financements possibles par les offsets
- Gestion comptable des flux financiers engendrés par les Offsets

L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- Environnement légal - Droit international (produit collectivement par les Etats) - Droits nationaux (produit individuellement par chaque Etat)
- Aspects contractuels . Les clauses spécifiques aux contrats offsets . Les clauses classiques des contrats internationaux.

LES OFFSETS DIRECTS

- Les localisations imposées,
- Les Transferts de Technologies

BUSINESS CASE

- Répondre et gérer un projet offsets – négociation – contractualisation.

DATES :

21 et 22 mars 2016
8 et 9 novembre 2016

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1380 €

OD12 - Négociateur dans un contexte pluriculturel

Anticiper et s'adapter pour réussir

OBJECTIF

Comprendre l'importance des différences culturelles dans la négociation de projets à l'international et savoir s'adapter aux différents styles de communication et de management
Savoir appréhender les différents marchés en oubliant les stéréotypes

PUBLIC

Tous collaborateurs d'entreprises étant amenés à négocier des contrats avec des partenaires étrangers.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Analyse théorique et pratique, étude de cas concrets, support de cours.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Cette intervenante, après avoir débuté dans la fonction publique canadienne, a assuré l'exportation de produits agro-alimentaires vers des marchés anglophones. Pendant plus de 20 ans elle a accompagné des entreprises sur les marchés étrangers et dans leur développement export. Elle intervient aujourd'hui dans la formation des entreprises à la négociation dans un environnement interculturel.

PROGRAMME

- Comment naissent les stéréotypes ?
- Comment se comprendre malgré les différences culturelles ?
- Les valeurs culturelles

RÉUSSIR LE PREMIER CONTACT

- Les introductions
- Les noms et les titres
- L'échange des cartes de visite
- Les salutations
- L'hospitalité
- Les repas d'affaires
- Les cadeaux

ANTICIPER LE SCHEMA DÉCISIONNEL

- Profil des négociateurs
- Le rôle de la hiérarchie
- Masculinité ou féminité
- Gestion de l'incertitude
- Individualisme ou collectivisme
- Le déroulement de la négociation
- Les styles de persuasion
- Tactiques de négociation
- La corruption

LES COMMUNICATIONS VERBALES ET NON VERBALES

- La langue de négociation
- Le silence
- La distance physique et le toucher
- Les gestes et la posture
- Le contact visuel
- La tenue vestimentaire
- La table de négociation

LES CONTRATS

- Les styles d'accord implicites et explicites
- Honorer et suivre un contrat

LA GESTION DU TEMPS

- Cultures mono chroniques et polychroniques
- La ponctualité et les horaires de travail
- Les différentes perceptions du temps

DATES :

17 juin 2016 de 9:00 à 17:30
17 nov 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
550 €

OD13 - Conduire des affaires au Maghreb

Les clés du succès

OBJECTIF

Donner aux participants les éléments leur permettant de:

- Réussir des affaires au Maghreb en considérant le contexte culturel et économique des affaires et en mesurant les approches possibles et les clés de leur succès
- d'anticiper les évolutions.

PUBLIC

Dirigeants ou cadres d'entreprises prévoyant ou ayant engagé un développement dans les pays du Maghreb. Responsables d'organisations professionnelles, d'organismes consulaires, d'associations à vocation internationale.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Démarche fondée sur une contribution active des participants. Interventions ponctuées de cas concrets qui permettent réflexions et échanges entre participants et praticien. Un support est remis à l'occasion de la formation.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Expert spécialisé dans le développement à l'international des entreprises en Afrique, dirigeant d'une société de conseil et d'accompagnement ayant assuré auparavant la direction de plusieurs entreprises implantées sur les marchés africains.

PROGRAMME :

L'INTERCULTUREL, CLEF DE SUCCES DANS LES ECHANGES INTERNATIONAUX. LES DONNEES ESSENTIELLES

- Prise de conscience de son bagage culturel
- Bases d'un management interculturel efficace
- Perceptions croisées entre Maghrébins et Français
- L'impact de la colonisation et ses influences

IMPACT DES VALEURS ET DES COMPORTEMENTS SUR LES RELATIONS PROFESSIONNELLES

- Identité collective et clan familial
- Islam et sens de l'honneur
- Fierté et affirmation d'une identité
- Perception religieuse du temps

L'ENTREPRISE MAGHREBINE

- Impact de l'islam et paternalisme
- Les femmes «clés de voûte» et les hommes d'affaires maghrébins
- Echange commerciaux intermaghrébins, marché Euro Méditerranéen, le Maghreb: pont vers l'Afrique subsaharienne ?

COMMUNIQUER, ADAPTER SES METHODES DE TRAVAIL

- Gestuelle et apparence dans la situation de communication
- L'arabe et le français dans les affaires
- Construire la confiance
- Décider et superviser dans la douceur

REUSSIR SES NEGOCIATIONS AVEC DES MAGHREBINS

- Jouer le jeu de la négociation
- Cultiver la patience
- Le processus de décision, le sens du contrat
- Le suivi des relations

ALLER PLUS LOIN

- Prudence, patience et humilité
- Hospitalité maghrébine et codes sociaux
- Sujets délicats : histoire, politique, religion
- Maîtrise de soi

DATES :

nous contacter

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1080 €

OD14 - Conduire des affaires en Afrique

Les clés du succès

OBJECTIF

Donner aux participants les éléments leur permettant de:

- Jour 1 : Apporter les clés de la culture managériale africaine afin d'adopter une stratégie adéquate.
Avoir des connaissances tant sur le contexte que les réalités contemporaines africaines.
Décoder les codes, valeurs et processus des africains.
- Jour 2 : Réussir des affaires dans les pays d'Afrique en considérant le contexte culturel et économique.
Mesurer les stratégies possibles et les clés de leur succès.
Anticiper les évolutions.



PUBLIC

Dirigeants, responsables ou commerciaux amenés à travailler avec des cadres et décisionnaires africains.

PROFIL DES INTERVENANTS

- Jour 1 : Consultant-formateur en gestion des problématiques interculturels, consultant en stratégie de l'internationalisation des entreprises en Afrique.
- Jour 2 : Expert spécialisé dans le développement à l'international des entreprises en Afrique, dirigeant d'une société de conseil et d'accompagnement ayant assuré auparavant la direction de plusieurs entreprises implantées sur les marchés africains.

PROGRAMME

LES ESSENTIELS DE LA CULTURE AFRICAINE COMMUNE ET LES VARIABLES ENTRE LES COMMUNAUTÉS

- Décoder les codes / intégrer les valeurs communes
 - Cultures communes
 - Spécificités locales
 - L'interconnaissance entre les communautés
- Evolutions culturelles
 - De 1960 à 2014 : quelle échelle temporelle ?

L'INDIVIDU ET L'ENTREPRISE

- Dilution de l'individu dans le groupe
- Prédominance du groupe sur l'individu
- Distance hiérarchique, gestion de l'image pour ne pas choquer

REGARD CROISE FRANCE-AFRIQUE

- Les différents modèles actuellement à l'oeuvre
 - modèle régiocentrique
 - modèle polycentrique
- Cultures africaines et communications commerciales
- La dimension culturelle dans la négociation

OPTIMISATION DES AFFAIRES EN AFRIQUE

- Ouvrir la communication
- La communication non-verbale
- Personnaliser une relation
- Du tam-tam au téléphone portable

ADAPTER SES METHODES DE TRAVAIL A L'AFRIQUE

- Respect / écoute, acquérir la confiance
- Faire circuler une information
- Etablir des règles communes, le contrôle de son équipe
- Anticiper pour mieux éviter les pièges

REGARD CROISE FRANCE-AFRIQUE

- La notion relative du temps / marchandage
- Processus de décision
- Valeur d'un accord oral / écrit
- Assurer un suivi

ALLER PLUS LOIN

- Le protocole
- Les codes sociaux, cartes de visite, tenue, cadeaux
- Sujets délicats : histoire, politique, religion
- Maîtrise de soi

DATES :

nous contacter

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1080 €

OD15 - Conduire des affaires au Brésil

Chaves para o sucesso*

OBJECTIF

Donner aux participants les éléments leur permettant de:

- Réussir des affaires au Brésil en considérant le contexte culturel et économique des affaires et en mesurant les stratégies possibles et les clés de leur succès
- d'anticiper les évolutions.

PUBLIC

Dirigeants d'entreprises prévoyant ou ayant engagé un développement avec le Brésil. Responsables d'organisations professionnelles, d'organismes consulaires, d'associations à vocation internationale.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE :

Démarche fondée sur une contribution active des participants. Interventions ponctuées de cas concrets qui permettent réflexions et échanges entre participants et praticien.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir dirigé le développement international d'entreprise de toutes tailles, cet intervenant a fondé son cabinet d'accompagnement d'entreprise – notamment sur le marché brésilien.

PROGRAMME

LE TERRITOIRE ET LES HOMMES

- L'histoire du Brésil
- Le contexte politique brésilien
- Etude géographique
- La démographie du Brésil
- Des inégalités sociales

L'ÉCONOMIE ET LE DÉVELOPPEMENT AU BRÉSIL

- Les statistiques économiques
 - Les indicateurs
 - Politique et conjoncture économique
 - Le poids des secteurs
 - L'investissement
 - La balance économique brésilienne
- La place de la France au Brésil
 - Les chiffres importants
 - Les entreprises françaises au Brésil
 - Des disparités dans les indicateurs
- Les économies régionales
 - Des disparités frappantes
 - L'étude des cinq régions
- Analyse sectorielle

VENDRE AU BRÉSIL

- Les raisons d'un développement commercial au Brésil : des atouts forts
- Les quatre règles d'or des affaires
- Les moyens de paiement des importations au Brésil

S'IMPLANTER AU BRÉSIL

- Pourquoi envisager une implantation
- Les différentes formes d'implantation
- Les statuts juridiques des sociétés au Brésil
- Ce qu'il faut savoir avant de démarrer une activité au Brésil

CAS PRATIQUE : DEROULEMENT D'UNE ACTION COMMERCIALE AU BRÉSIL.

**Les clés du succès*

DATES :

8 avril 2016 de 9:00 à 17:30
14 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
650 €

OD16 - Conduire des affaires en Chine

Les clés du succès

OBJECTIF

Développer la réflexion sur les éléments de stratégie de l'entreprise à adapter aux caractéristiques du marché chinois. Ajuster efficacement son comportement personnel et ses actions aux us et coutumes commerciaux chinois.

PUBLIC

Cadres et dirigeants d'entreprises, d'organisations professionnelles prévoyant ou ayant engagé un développement sur la Chine.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Démarche fondée sur une contribution active des participants. Interventions ponctuées de cas concrets qui permettent réflexions et échanges entre participants et praticien

PROFIL DE L'INTERVENANT

Cet intervenant qui a plus de 20 ans d'expérience de développement commercial et marketing sur la Chine, a eu des responsabilités à l'international dans des PME-PMI et des grandes entreprises. Aujourd'hui, il accompagne et forme des entreprises sur le marché chinois.

PROGRAMME

REFERENCES CULTURELLES ET « ECONOMIE SOCIALISTE DE MARCHÉ »

LE CONTEXTE DES AFFAIRES : TRADITION ET METAMORPHOSE ECONOMIQUE

- Les contrastes du marché : immensité, diversité, disparités, « l'espace et le temps »
- Un « exemple » de continuité
- Les moteurs de la croissance : commerce extérieur, investissements.
- Les fragilités chinoises

L'APPROCHE CULTURELLE : A LA RECHERCHE DE L'HARMONIE

- Les conceptions de base : les « trois enseignements », l'union des contraires, l'écriture chinoise.
- L'impact culturel dans la vie professionnelle : l'approche collective, le sens de la hiérarchie, la gestion du risque et de l'information
- Communication et comportements professionnels : le « guanxi » ou le réseau de relations, le « mianzi » ou la question de face, la maîtrise des rituels (banquet, cadeau)
- Comparaison des valeurs et comportements : le français, le chinois.
- Diriger des équipes chinoises, adaptation des méthodes occidentales, comprendre les points de motivation

DEVELOPPER SES AFFAIRES EN CHINE

L'APPROCHE DU MARCHÉ : REUSSIR EN CHINE

- La phase de préparation : collecte d'informations de France, propriété intellectuelle, préparation culturelle personnelle.
- L'action sur le terrain : les contacts avec l'interprète, comment faire « bonne impression », « donner de la face », l'importance de la phase préliminaire
- Bien négocier : le choix des partenaires, l'exploration des limites de l'autre, stratégie et tactiques à mettre en œuvre, le compromis final, la mise en place de l'accord

CAS VECUS DE NEGOCIATION : REUSSITES ET DIFFICULTES

- Recherche de partenaire-distributeur : la participation à un salon professionnel, le début de compréhension du marché, le tri des contacts.
- La sélection de clients cibles, les critères de sélection d'un distributeur-soutien local, la mise en place de l'accord.
- Recherche de fournisseur : la sélection et la visite des sites de fabrication, la compréhension de l'environnement.
- La sélection des gammes à sous-traiter et transfert de technologie, la mise en place du cahier des charges et du suivi qualité

DATES :

11 avril 2016 de 9:00 à 17:30
13 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
650 €

OD17 - Comprendre la culture Chinoise

Impacts dans les relations d'affaires

OBJECTIF

Acquérir l'essentiel des connaissances générales indispensables et nécessaires aux occidentaux pour appréhender sereinement le monde des affaires chinois. Organisation administrative, géographique et politique, religions, cultures, gastronomies, médecine, soins... autant de caractéristiques et de particularités à connaître pour accéder à la réussite de vos premiers rendez-vous avec des Chinois.

PUBLIC

Dirigeants, business développeurs, négociateurs, collaborateurs en charge de la relation client ou fournisseurs ou toute personne amenée à établir et à entretenir une relation d'affaire avec des partenaires, des clients ou des collaborateurs chinois.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'expériences favorisant un échange permanent avec les participants permettant une assimilation rapide des données et connaissances essentielles.

PROFIL DE L'INTERVENANTE

Spécialisée dans la pratique des affaires avec le marché chinois, elle intervient régulièrement dans les relations bilatérales France-Chine. L'intervenante apporte sa connaissance biculturelle pour faciliter la relation partenariale, contribue à l'élargissement des réseaux commerciaux en Chine pour les entreprises françaises. Elle est, par ailleurs, une interprète de haut niveau pour des conférences internationales tant en traduction simultanée que consécutive.

PROGRAMME

DIMENSION GÉNÉRALE : ACQUÉRIR LES CONNAISSANCES GÉNÉRALES DE BASE SUR L'ORGANISATION DU MONDE CHINOIS

- Organisation politique
- Comprendre le rôle et les pouvoirs des institutions
- Organisation administrative
- Les provinces, leur rôle, leur pouvoir...

DIMENSION CULTURELLE : APPRÉHENDER L'ENVIRONNEMENT CULTUREL DU MONDE CHINOIS

- Les religions et croyances en Chine
- Le système éducatif
- La linguistique en Chine
- L'art de la gastronomie chinoise
- La médecine, les soins, la beauté... une vision radicalement différente de l'occident

DIMENSION SOCIALE : COMPRENDRE LA RELATION AVEC LES CHINOIS AVEC SES CODES ET SES RÈGLES

- Le Guangxi ou l'importance de la relation dans le monde Chinois
- La méthode et les critères d'évaluation et de jugement des Chinois
- Se déplacer en Chine
- L'organisation et la gestion d'un rendez-vous d'affaires. Découvrir les règles de conduite et de comportement, comprendre les attitudes et le mode de communication...
- L'art de recevoir en Chine : les règles et comportement à connaître

DATES :

3 juin 2016 de 9:00 à 17:30
7 novembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
650 €

OD18 - Conduire des affaires en Russie

Les clés du succès

OBJECTIF

Donner aux participants les éléments leur permettant:

- De réussir des affaires en Russie en considérant le contexte culturel et économique des affaires et en mesurant les stratégies possibles et les clés de leur succès.
- D'anticiper les évolutions.

PUBLIC

Dirigeants d'entreprises prévoyant ou ayant engagé un développement avec la Russie. Responsables d'organisations professionnelles, d'organismes consulaires, d'associations à vocation internationale.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Démarche fondée sur une contribution active des participants. Interventions ponctuées de cas concrets qui permettent réflexions et échanges entre participants et praticien. Un support est remis à l'occasion de la formation.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir créé un cabinet conseil spécialisé dans l'accompagnement d'entreprises dans leur développement international sur l'Europe Centrale, cet intervenant décide de fusionner son cabinet à un groupe de sociétés de conseil. Durant sept ans il se consacrera au développement de cette structure et de ses implantations à l'étranger. Depuis trois ans, il préside aux destinées de ce nouveau groupe. A côté de son activité de chef d'entreprise et de conseil, il exerce une activité de formation.

PROGRAMME

CHOISIR UN MODE DE PROSPECTION

- Les objectifs d'une prospection, les actions possibles et leur coût, La mission de prospection.

COMPRENDRE L'EVOLUTION DE L'ECONOMIE ET LA SPECIFICITE CULTURELLE RUSSE

- Le contexte des affaires
 - Le contexte politico-économique
 - Les caractéristiques du marché : immensité, diversité et disparités
 - La vague des réformes
 - L'environnement juridique et bancaire
- L'approche culturelle
 - Les conceptions de base : la culture « féodale » et les rapports de force
 - L'impact culturel dans la vie professionnelle : la relation en équipe, l'approche à la hiérarchie, la gestion du risque et de l'information
 - Communication et comportements professionnels

DEVELOPPER SES AFFAIRES EN RUSSIE

- L'approche du marché : réussir en Russie
 - L'approche initiale : savoir recueillir l'information ; se forger une conviction ; intégrer les aspects culturels et professionnels.
 - Identifier les partenaires et les valider.
 - Négocier en installant un bon rapport de force (notamment avec la propriété intellectuelle).
 - Savoir garder le contrôle des opérations.
- Transfert de savoir-faire, coopérations industrielles et technologiques : clefs d'une implantation durable
 - L'évolution protectionniste du pays ; la nécessité d'une « russification » des produits.
 - Risque d'investisseur / risque commercial.
 - Les conditions d'un investissement réussi : le partenaire et le cadre juridique.
 - Les opportunités des technologies russes pour le marché européen.
- Cas vécus de négociation : réussites et difficultés
 - Une approche régionale réussie.
 - Savoir gérer les difficultés en matière d'implantation
 - Développer son réseau commercial.

DATES :

20 juin 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

550 €

OD19 - Conduire des affaires en Allemagne

L'illusion de la proximité

OBJECTIF

Acquérir les connaissances essentielles sur la société allemande et en particulier sur le fonctionnement en entreprise afin de pouvoir adapter son approche commerciale aux attentes des interlocuteurs allemands

PUBLIC

Dirigeants et collaborateurs d'entreprise en charge de la relation clients ou fournisseurs ainsi que toute autre personne amenée à établir et à entretenir une relation d'affaire avec des partenaires allemands

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Démarche fondée sur une contribution active des participants. Analyse théorique illustrée d'exemples concrets et enrichie de recommandations pratiques applicables directement par les participants. Remise d'un support pédagogique.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir travaillé pendant plus de 15 ans dans le développement international des entreprises dans plusieurs secteurs industriels (agroalimentaire, mobilier, santé) ainsi que dans un organisme consulaire et d'un pôle de compétitivité, l'intervenante d'origine allemande s'est spécialisée dans le conseil et l'accompagnement commercial sur le marché allemand.

PROGRAMME :

INTRODUCTION

- Français – Allemands, l'illusion de la proximité ?!

APPROCHE COMPARATIVE FRANCE - ALLEMAGNE

- L'Allemagne d'aujourd'hui
- L'organisation géographique et politique
- La qualité de vie et les défis sociétaux futurs
- Le système éducatif
- La place de l'Allemagne au sein de l'Union Européenne et dans le monde
- Les relations franco-allemandes

LE MONDE DE L'ENTREPRISE

- Les facteurs systémiques de la compétitivité allemande
- Le profil type du dirigeant allemand
- Les échanges internationaux
- L'organisation interne en entreprise
- La réalité des coûts
- L'approche de l'innovation
- L'intérêt du marché allemand pour les entreprises françaises

PROSPECTER, NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC LES ALLEMANDS

- Les caractéristiques de la relation professionnelle
- Critères de choix de l'intermédiaire commercial
- L'organisation de la prospection
- La préparation de la négociation commerciale
- Le mode de management

TENDANCES SECTEURS ET MARCHES

- Informations sectorielles et opportunités d'affaires
- Quelques exemples d'adaptation : « Vivre en Allemagne », « s'implanter en Allemagne »

Des adaptations spécifiques à la demande préalable des participants peuvent être envisagées. Un questionnaire sera transmis en amont de la formation pour repérage des besoins et des secteurs.

DATES :

25 mars 2016 de 9:00 à 17:30
7 octobre 2015 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
550 €

OD20 - Comprendre les indiens pour travailler efficacement avec eux

Les clés du succès

OBJECTIF

- Développer une sensibilité interculturelle pour appréhender les relations professionnelles,
- Comprendre la culture Indienne avec toutes ses variables,
- Communiquer de façon efficace,
- Gérer les tensions et les conflits de façon positive,

PUBLIC

Dirigeants d'entreprises, responsables marketing, responsables export, cadres et commerciaux export



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'expériences favorisant un échange permanent avec les participants permettant une assimilation rapide des données et connaissances essentielles.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Ingénieur agro, elle a occupé plusieurs postes opérationnels dans l'industrie agro-alimentaire à l'International et en France ; elle a piloté une équipe transverse de 100 personnes localisées dans 21 pays différents. Elle a aussi occupé les fonctions de DRH dans une grande entreprise indienne.

PROGRAMME

A LA DECOUVERTE D'INCREDIBLE INDIA

RETOURS D'EXPERIENCE DES PARTICIPANTS /TEMOIGNAGES

- Référence à Indian Palace (extraits).
- Témoignages de français vivant en Inde.

DE LA PRISE DE CONSCIENCE DE SON BAGAGE CULTUREL AU DEPASSEMENT DES PREJUGES

- Approche de l'iceberg des cultures.
- Les indiens vus par les français • Les français vus par les indiens

ENJEUX DE L'INTER CULTURALITE

- Définition de l'inter culturalité. (Denys Cube)
- L'acculturation.

PAYS DE CONTRASTES ET DE DIVERSITES

- Tradition / Modernité, Richesse / Pauvreté, Zen ou violents ? – Référence à Gandhi (extrait).
- Diversités religieuses, linguistiques, et alimentaires.

PAYS AUX 1000 ET 1 EXPERIENCES SENSORIELLES

- Leur rapport à l'espace et conséquences sur l'habitat, à la circulation, leur relation au Moi intime (Edward T. Hall)

QUELLE ORGANISATION SOCIALE ?

- Les castes à l'origine de l'organisation sociale, actuellement ?
- Notion de Bulle (Edward T.Hall) et son impact sur les relations sociales.
- Le poids des traditions, impact sur la tenue vestimentaire des Occidentaux.

BOLLYWOOD, CE N'EST QUE DU CINEMA ?

VIVRE ET TRAVAILLER EN INDE !

MISE EN APPLICATION : ETUDE DE CAS TRAVAILLER EFFICACEMENT AVEC LES INDIENS LA CARTE DES AFFAIRES EN INDE

- L'administration.
- Les sociétés et leurs organisations. Partage d'expérience – Tour de table
- L'impact des castes et division des tâches.
- Impact de la religion et de la superstition dans les affaires.

DECODER LA COMMUNICATION DES INDIENS

- De la notion de face au non Indien.
- Small Talk.
- Les mauvaises nouvelles – jeu de rôles.

MANAGER EN INDE

- Piloter une équipe ou un projet en oubliant les concepts et la vision au profit du détail des opportunités et des moyens –
- La conduite de réunion.
- L'humour.
- Gestion des ressources humaines.
- Entrez dans leur Bulle – Etude de cas.
- La négociation avec les Indiens, lien avec Gandhi (extrait)
- Les règles d'or.

CONCLUSION

- Revue de paquetage.
- Revue d'action professionnelle.

DATES :

7 et 8 avril 2016 de 9:00 à 17:30
15 et 16 décembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1080 €

GÉRER LES RISQUES ET MAÎTRISER LES TECHNIQUES



▶ **ENVIRONNEMENT FINANCIER**

▶ **ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE**

▶ **ENVIRONNEMENT JURIDIQUE**

Environnement financier



EF1 – La gestion des risques à l'international	p. 41
EF2 – Analyse financière en vue d'un développement à l'international	p. 42
EF3 – Gestion des opérations Import Export	p. 43
EF4 – Modes et moyens de paiement	p. 44
EF5 – Le Trade Finance	p. 45
EF6 – Le crédit documentaire	p. 46
EF7 – La lettre de crédit stand by	p. 47
EF8 – Du bon usage des RUU 600 et des nouvelles PBIS 745	p. 48
EF9 – La maîtrise des cautions et des garanties internationales	p. 49
EF10 – L'obligation bancaire de paiement (BPO) – Module 1 : Banque et institution financière	p. 50
EF11 – L'obligation bancaire de paiement (BPO) – Module 2 : Entreprise	p. 51
EF12 – Spécificités des crédocs, cautions et garanties dans les PMO et au Maghreb	p. 52
EF13 – La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires	p. 53
EF 14 – Les financements et garanties publiques : les grands contrats	p. 54
EF15 – The fundamentals of Export Finance	p. 55
EF16 – Financements Export	p. 56
EF17 – Project Finance fundamentals	p. 57
EF18 – Financements projet	p. 58
EF19 – Les états financiers anglo-saxons	p. 59
EF20 – Comptabilité anglo-saxonne, normes US GAAP	p. 60
EF21 – Analyser et maîtriser le risque de change	p. 61
EF22 – Gestion des risques de marché : taux et change	p. 62
EF23 – Crédit transférable et « back-to-back »: l'ingénierie financière du trading	p. 63
EF24 – La gestion financière et comptable des succursales et des filiales	p. 64
EF25 – Normes IFRS et analyse financière	p. 65
EF26 – Fiscalité des contrats internationaux	p. 66
EF27 – L'Anglais financier	p. 67

EF1 - La gestion des risques internationaux

Evaluer et prévenir

OBJECTIF

Permettre aux participants de mesurer les risques à l'international et d'utiliser les outils adaptés, afin de prévenir les risques notamment financiers

PUBLIC

Responsables d'entreprises, cadres commerciaux et chargés de développements internationaux

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'exposés et d'applications pratiques. Interactivité avec les participants. Remise d'un support de formation



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir exercé en tant que responsable export et trader dans des sociétés de négoce international, il intervient depuis plus de 20 ans comme formateur et consultant d'entreprise. C'est un spécialiste des aspects techniques de l'export et en particulier des techniques de paiement à l'international

PROGRAMME

EVALUATION DES RISQUES A L'INTERNATIONAL

- Définition des risques :
 - Les risques clients, les risques pays
 - Les risques structurels (fournisseur), les risques tiers (banques, transporteurs, etc.)
- Analyse des risques :
 - L'information légale, économique et commerciale, l'information interne,
 - Le contexte commercial, le contexte juridique, le contexte administratif.
- La mesure des risques :
 - Utiliser la limite de crédit,
 - Évaluer la contribution à la marge, – Définir les termes et conditions de paiement,

LA PREVENTION ET LA GESTION DES RISQUES A L'INTERNATIONAL

- Au niveau des contrats, cgv et documents
- Le choix des incoterms et la problématique du transport et des opérations en douane.
- Le choix des systèmes et instruments de paiement :
 - Les instruments de paiement (chèques, virements, effets de commerce...)
 - Paiements directs : open account, conditionnels
 - Paiements documentaires : encaissement documentaire, crédit documentaire
 - Autres systèmes de paiement

LE PARTAGE DES RISQUES (COUVERTURES GLOBALES OU PARTIELLES)

- Les garanties (aval, cautions, stand by, lettre de confort etc.)
- L'assurance-crédit
- Les concours bancaires : forfaiting, crédits fournisseurs et acheteurs, le financement de créances
- L'affacturage
- Les couvertures de change
- La rigueur administrative au moment de la livraison.
- Les risques incontrôlables.

LA PROBLEMATIQUE DE L'ENCAISSEMENT ET DU RECouvreMENT A L'INTERNATIONAL

- L'encaissement :
 - Le lettrage des comptes, les accords bancaires
 - Les relances amiables, les litiges.
- Le recouvrement :
 - Les difficultés du recouvrement international
 - Le choix des prestataires
 - La médiation internationale

DATES :

10 et 11 février 2016 de 9:00 à 17:30
14 et 15 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1300 €

EF2 - Analyse financière en vue d'un développement à l'international

Outils et réflexes

OBJECTIF

Acquérir les concepts fondamentaux de l'analyse financière et de l'approche des bilans en vue notamment de l'évaluation d'une entreprise qui envisage un développement à l'international.

PUBLIC

Responsables d'entreprises, cadres commerciaux et chargés de développements internationaux



APPROCHE PEDAGOGIQUE

- Cas réels et ateliers
- Méthodes pédagogiques interactives
- Témoignages, échanges d'expériences
- Remise de supports

PROFIL DE L'INTERVENANT

La formatrice a eu le rôle d'auditrice financière dans des grands groupes européens, pour ensuite évoluer en tant que responsable financière à l'échelle européenne pour un groupe américain. Elle exerce depuis 5 ans en tant que formatrice.

PROGRAMME :

Chacun des thèmes propres à l'analyse financière du programme ci-après sera décliné en tenant compte des spécificités liées au projet de développement à l'international des entreprises.

LES CONCEPTS FONDAMENTAUX

- Concepts et principes comptables fondamentaux.
- Présentation du bilan et du compte de résultat

ANALYSE DU BILAN

- Diagnostic financier de l'entreprise.
- Comparaison dans le temps et dans le secteur.

ANALYSE DES RESULTATS

- Les soldes intermédiaires de gestion
- La capacité d'autofinancement
- Rentabilité économique et financière

APPROCHE PAR LES RATIOS

- Méthodologie de la centrale des bilans.
- Approche sectorielle.

LES FINANCEMENTS BANCAIRES DOMESTIQUES ET INTERNATIONAUX

DATES :

23 et 24 mai 2016 de 9:00 à 17:30
09 et 10 nov 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1300 €

EF3 - Gestion des opérations Import export

Focus : Sécurisation financière

OBJECTIF

Connaître et gérer les différentes techniques de sécurisation des paiements à l'international. Optimiser l'usage du crédit documentaire et de la lettre de crédit standby. Appréhender la nécessité des garanties internationales. Identifier les différentes phases du suivi de l'activité export. Se familiariser avec le calcul du prix de revient export et la gestion du risque de change. Se familiariser avec l'injonction de paiement européenne

PUBLIC

Toute personne ayant à gérer l'administration des opérations import/export. Collaborateurs et personnels administratifs, commerciaux et financiers des services internationaux.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'exposés et d'applications pratiques. Interactivité avec les participants. Remise d'un support de formation

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir exercé en tant que responsable export et trader dans des sociétés de négoce international, il intervient depuis plus de 20 ans comme formateur et consultant d'entreprise. C'est un spécialiste des aspects techniques de l'export et en particulier des techniques de paiement à l'international

PROGRAMME

IDENTIFICATION DES RISQUES À L'INTERNATIONAL

- L'inventaire des risques au fil du contrat
- Balayage des solutions de sécurisation

LES INSTRUMENTS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT UTILISÉS À L'INTERNATIONAL

- L'inventaire des instruments classiques de paiement à l'international (virement Swift, effets de commerce, chèque).
- La panoplie des techniques bancaires de sécurisation : remises documentaires, crédits documentaires et lettres de crédit standby. Apports des RUU 600 et des PBIS 2013 et comparaison entre les différentes techniques
- Simulation d'une opération d'exportation : recensement des techniques de sécurisation et sa mise en place.

L'ASSURANCE-CRÉDIT

- L'assurance-crédit publique/privée
- Fonctionnement de l'assurance-crédit
- Les risques couverts (risque de fabrication, risque de crédit)
- Les garanties publiques

LES TECHNIQUES DE SÉCURISATION ET DE FINANCEMENT

- Le factoring
- Le forfaiting
- Fonctionnement et comparaison de ces 2 techniques
- Le crédit fournisseur/crédit acheteur

LES SÉCURISATIONS MISES EN PLACE À LA DEMANDE DE L'ACHETEUR ÉTRANGER : LES GARANTIES INTERNATIONALES

- La place des cautions et garanties bancaires.
- Typologie juridique des garantie (cautionnement et garanties à 1ère demande)
- Les modalités d'émission (garantie directe et indirecte)
- Les garanties mises en place par l'exportateur dans les contrats internationaux
- La négociation des paramètres des garanties internationales.

LE PRIX DE REVIENT EXPORT

- Éléments constitutif du prix de revient export
- Etude de cas

LA COUVERTURE DU RISQUE DE CHANGE

- Évaluation du risque de change.
- Panorama des techniques bancaires et d'assurance.

LA GESTION DES RETARDS DE PAIEMENT ET DES IMPAYÉS

- Les délais de paiement dans l'union européenne
- L'organisation des relances de paiement
- Le recouvrement de créance : focus sur l'injonction de payer européenne (IPE)

DATES :

4 et 5 avril 2016 de 9:00 à 17:30
17 et 18 nov 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1080€

EF4 - Modes et moyens de paiement

Panorama des instruments et leurs mécanismes

OBJECTIF

Connaître et gérer les différents instruments de paiement. Optimiser l'usage du crédit documentaire et de la lettre de crédit standby. Appréhender la nécessité des garanties internationales et le nouveau corps de règles RUGD 758. Identifier les différentes phases du suivi de l'activité export.

PUBLIC

Toute personne ayant à gérer l'administration des opérations import/export. Collaborateurs et personnels administratifs, commerciaux et financiers des services internationaux.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'exposés et d'applications pratiques. Inter activité avec les participants. Remise d'un support de formation.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir exercé des fonctions opérationnelles au service étranger et affaires internationales d'un grand groupe bancaire français, cet intervenant dirige actuellement un cabinet de conseil et de formation spécialisé dans les opérations financières à l'international

PROGRAMME

RAPPEL DES DIFFERENTES PHASES D'UNE OPERATION DE COMMERCE INTERNATIONAL A L'IMPORT ET A L'EXPORT :

- Analyse des risques liés à ce type de transaction
Présentation des modalités de paiement.
- Règlements simples :
 - virements Swift, virements européens (SEPA),
 - chèques,
 - effets de commerce.
- Règlement par remise documentaire.
- Avantages et inconvénients des différents modes de paiement et utilisation selon les pays

LE CREDIT DOCUMENTAIRE

- Principes généraux,
- La « bible » des crédits documentaires : les Règles et Usances de la Chambre de Commerce Internationale (RUU 600).
- Les intervenants en présence et risques.
- Les différentes formes de crédit documentaire.
- Les éléments essentiels à la bonne réalisation du crédit documentaire.
- Les commissions bancaires.

ALTERNATIVE AU CREDOC : PRESENTATION DE LA SBLC (STAND BY LETTER OF CREDIT)

- Principes généraux
- Les règles applicables RUU 600 ou RPIS 98

DANS QUEL CAS CHOISIR LE CREDIT DOCUMENTAIRE OU LA LETTRE DE CREDIT STAND-BY ?

DATES :

5 fevrier 2016 de 9:00 à 17:30
30 sept 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
550 €

EF5 - Le trade finance

Gestion des risques, des techniques et des financements

OBJECTIF

Faire un tour d'horizon des techniques utilisées dans le financement des opérations de commerce international. Permettre aux participants d'identifier les risques potentiels, de sécuriser grâce aux modes de couverture des assureurs ou des banquiers, de choisir le financement le plus adapté au type de transaction ou d'entreprise concernée.

PUBLIC

Responsables financiers, administrateurs des ventes export, assistants export, cadres bancaires à l'international, commerciaux ou techniciens bancaires, assureurs ou courtiers d'assurance proposant des sécurisations d'opérations liées au financement du commerce extérieur.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Démarche fondée sur une contribution active des participants. L'intervention est ponctuée d'exemples de cas concrets permettant échanges d'expériences entre les participants et le formateur

PROFIL DE L'INTERVENANT

Ce spécialiste de la gestion, de la commercialisation, des opérations financières et des techniques liées au commerce international, après avoir occupé des fonctions de haut niveau au sein d'une des plus grandes banques françaises, conseille et forme des banques, des sociétés d'assurances et des entreprises engagées à l'exportation.

PROGRAMME

INTRODUCTION

FONDAMENTAUX:

- En matière d'environnement économique et de risques internationaux,
- En gestion financière,
- En matière de contrats internationaux, d'assurance-crédit, de documentations relatives aux transactions internationales.
- Eléments juridiques pour la sécurisation des opérations, notions de transfert de propriété, de rétention des marchandises, de transmissions des documents...

L'IMPORTANCE DES TECHNIQUES D'ENGAGEMENTS DES SIGNATURES :

- Garanties internationales, crédits documentaires, « Standby » lettres de crédit.
- Les schémas opérationnels
- La diversité des formes d'utilisation
- Les avantages et inconvénients des différentes techniques
- Les commissions sur ces engagements

LES MULTIPLES FORMES DES FINANCEMENTS A L'INTERNATIONAL :

- Financements du cycle d'exploitation:
 - Mobilisations de créances
 - Factoring,
 - Forfaiting,
 - Warrantages...
- crédits internationaux : crédits acheteurs et fournisseurs, crédits structurés, autres financements spécialisés
- Crédit-Bail à l'international
- Les Taux d'intérêt de référence et commissions afférentes aux financements

APPROCHE GEOGRAPHIQUE DU TRADE FINANCE :

- Tour d'horizon par continent et par pays des formes d'utilisation des techniques financières pour le financement des transactions à l'international.

CONCLUSION

- Evolution technologique et Trade Finance ?
- Retour aux techniques de « TROC » ?

DATES :

17 et 18 mars 2016 de 9:00 à 17:30
29 et 30 sept 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1300 €

EF6 - Le crédit documentaire

Maîtrise et optimisation

OBJECTIF

- Maîtriser le rôle, les implications des principaux incoterms et leurs impacts dans le crédit documentaire.
- Déterminer les avantages et inconvénients du crédit documentaire, optimiser son montage.
- Gérer efficacement les crédits documentaires de la négociation à la réalisation
- Maîtriser les principaux documents exigés pour les opérations de Commerce International.
- Connaître les principales irrégularités dans les documents et les solutions pour éviter les réserves des banques, causes de surcoûts ou de retard de paiement voire de non-paiement



PUBLIC

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

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Balayage des outils, techniques, avantages et inconvénients, risques et opportunités, liés aux opérations de commerce international tout au long de l'opération. (exemples illustratifs et mini-cas)

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir exercé en tant que responsable export et trader dans des sociétés de négoce international, il intervient depuis plus de 20 ans comme formateur et consultant d'entreprise. C'est un spécialiste des aspects techniques de l'export et en particulier des techniques de paiement et de financement à l'international.

PROGRAMME

LES PRINCIPALES METHODES DE PAIEMENT UTILISEES DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL

- Paiement d'avance
- Open account
- Les limites des instruments de paiement classiques

LA REMISE DOCUMENTAIRE

- Mécanisme
- Les risques de la remise documentaire;
- Les précautions à prendre

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Mécanisme général
- Les acteurs, le rôle des différentes banques
- Les ouvertures SWIFT MT 700
- La confirmation (confirmation classique, confirmation silencieuse, le du-croire)
- Les différentes formes de réalisation (paiement à vue, différé, par acceptation, par négociation). Les conséquences pour l'exportateur.
- L'impact des RUU 600. Les avancées des PBIS 2013
- Exemples de L/Cs (études de cas)
- Les risques de la procédure pour le vendeur
- Précautions à prendre par le bénéficiaire à la notification ?

LE MONTAGE D'UNE OPÉRATION À L'IMPORT

- La demande d'ouverture du crédit par l'importateur
- Les demandes d'amendements du vendeur
- La levée des irrégularités
- La letter Of Indemnity (L.O.I) pour absence de connaissance
- Les risques de la procédure pour l'acheteur

LES INCOTERMS 2010

- Les 4 familles, la répartition des risques et des frais (rappels)
- L'impact du choix de l'Incoterm dans le crédit documentaire

CRÉDITS DOCUMENTAIRES SPÉCIAUX

- L/C «Red clause» et L/C revolving
- L'utilisation du «crédit transférable» et du «back to back» dans les opérations de négoce international

LA L/C STANDBY

- Mécanisme général
- Les différentes utilisations de la standby (standby de paiement et garanties de marché)
- Comparatif L/C classique et L/C standby
- Avantages et inconvénients
- Exemples de standby

LA RÉALISATION DU CRÉDIT : UNE ÉTAPE IMPORTANTE

- Les documents de transport
- Les différents types de documents de transport
- Avantages et inconvénients des principaux documents de transport
- L'impact des règles applicables (RUU 600 et PBIS 745)
- Analyse, fonctions fondamentales, différents types de B/L
- Contrôle du B/L par le bénéficiaire de la L/C
- Etudes de cas (analyses de B/Ls)
- Analyse des autres documents
- Le document d'assurance (montant ? garanties ?...)
- Facture commerciale, certificat d'origine, autres documents

COMMENT FAIRE EN CAS D'IRRÉGULARITÉ ?

- Les principales irrégularités rencontrées
- Les précautions à prendre (rédaction de la clause de paiement dans le contrat, analyse de la L/C à la notification)
- La position des banques (banque désignée, banque émettrice)
- Les différentes options du bénéficiaire

DATES :

4 et 5 avril 2016 de 9:00 à 17:30
17 et 18 novembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1150 €

EF7 - La lettre de crédit stand-by

Avantages et pratiques opérationnelles

OBJECTIF

Etudier les formes de lettre de crédit " stand-by ", les pratiques opérationnelles avec leurs avantages et éventuels inconvénients. Savoir négocier les termes des LCSB en fonction de la nature de la transaction commerciale
Maîtriser le choix entre LCSB et crédits documentaires

PUBLIC

Directeurs financiers, responsables import/export, « credit manager », cadres administratifs et commerciaux gestionnaires des entreprises et des banques.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets et d'exercices pratiques (sur crédit documentaire,...). Analyse de cas concrets fournis par les stagiaires. Utilisation de supports écrits et visuels.

Pré- Requis : Pour tirer un meilleur profit de ce stage, il est souhaitable de posséder des connaissances pratiques et/ou théoriques de base sur le crédit documentaire.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir exercé des fonctions opérationnelles au service étranger et affaires internationales d'un grand groupe bancaire français, cet intervenant dirige actuellement un cabinet de conseil et de formation spécialisé dans les opérations financières à l'international

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Définition, aspects fondamentaux, pratiques et évolutions.
- La sécurisation des contrats export : la problématique du vendeur et de l'acheteur

LA LETTRE DE CREDIT STAND-BY

- Définition de la lettre de crédit stand-by
- Bref rappel sur le déroulement d'un crédit documentaire
- Le fonctionnement de la lettre de crédit stand-by
- Commentaires sur des textes de LCSB export et import
- Du bon usage de la stand-by pour les bénéficiaires et les donneurs d'ordre : détermination des montants, des conditions et des règles applicables
- La négociation du texte de la LCSB
- Les clauses particulières et les documents généralement requis
- Mise en jeu de la LCSB
- Approche : optique vendeur, acheteur et banquiers. Avantages et inconvénients de la LCSB
- Approche de la LCSB par nature d'opérations commerciales et selon les zones géographiques

COMPARAISONS ENTRE LES TECHNIQUES : ASPECTS COMMERCIAUX ET FINANCIERS

- Comparaison LCSB et crédit documentaire
- Comparaison LCSB et assurance-crédit
- Comparaison LCSB et garantie à 1ère demande de paiement

LES LCSB DE MARCHÉ

- Bref rappel sur les cautions et garanties de marché
- L'utilisation des LCSB de marché (bonne fin, restitution d'acompte, dispense de retenue de garantie)
- Commentaires de textes de LCSB
- Eléments de comparaison

DATES :

30 mars 2016 de 9:00 à 17:30
12 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
650 €

EF8 - Du bon usage des RUU 600 et des nouvelles PBIS 745

Limiter les irrégularités dans la gestion des crédits documentaires et des SBLC

OBJECTIF

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les règles du crédit documentaire afin d'être en mesure de mieux gérer cette procédure et de présenter des documents en conformité avec les termes du crédit.
- Maîtriser la rédaction de chaque document (facture, B/L, certificats...)
- Gérer les réserves avec les banques

PUBLIC

Cadres et/ou collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales à l'international : commerciaux et chef de zone, chargés d'affaires, Responsables ADV, Credit Managers Export débutants



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Présentation sous PPT et nombreux mini-cas. Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels Inter activité avec les participants : cas d'entreprises

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir exercé en tant que responsable export et trader dans des sociétés de négoce international, il intervient depuis plus de 20 ans comme formateur et consultant d'entreprise. C'est un spécialiste des aspects techniques de l'export et en particulier des techniques de paiement à l'international

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bref rappel sur le crédit documentaire
- Définition, intervenants, fonctionnement
- Les ouvertures SWIFT MT700

RÔLE DES RUU 600

- Une clarification des termes et une prise de position sur les interprétations
- Précision du rôle et des obligations des différentes banques
- Les RUU 600 et la réalisation du crédit : les précisions en matière de négociation du crédit documentaire
- Prise de position sur les amendements et leur entrée en force
- Date d'expiration de crédit et fermeture de banque
- Délai d'examen des documents
- Un assouplissement de la stricte conformité

EVITER LES IRRÉGULARITÉS EN TENANT COMPTE DES PRATIQUES BANCAIRES INTERNATIONALES STANDARD (PBIS 745) ET DES RUU 600

- Les Pratiques Bancaires Internationales Standard pour l'Examen de Documents en Vertu d'un Crédit Documentaire (PBIS).

LA RÉDACTION DES DOCUMENTS ET LA GESTION DES RÉSERVES

- Les pratiques bancaires standardisées dans l'examen des documents par les banques : dates, description la nature des marchandises, adresse, émetteur des documents requis, nom de l'expéditeur sur le document de transport
- La distinction entre original et copies
- Formalisme de la facture commerciale
- Formalisme des différents certificats (certificat d'origine, certificat d'assurance, certificat d'inspection, certificats émis par le bénéficiaire...)
- Exigences sur chacun des types de document de transport utilisés dans le commerce international
- Conseils et recommandations pour éviter les irrégularités
- La gestion des documents non conformes, c'est-à-dire présentant des irrégularités
- Face aux irrégularités constatées : que faire ? Les différentes options de l'exportateur

CONCLUSION

- Quelles sont les conséquences pour les bénéficiaires, les banques et le donneur d'ordre ?

DATES :

4 février 2016 de 9:00 à 17:30
6 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
650 €

EF9 - La maîtrise des cautions et des garanties internationales

Mécanismes et approche opérationnelle

OBJECTIF

- La problématique de la sécurisation des acheteurs et les conséquences pour l'exportateur.
- Le mécanisme des cautionnements et garanties : leur mise en place, la portée des engagements et leur montage.
- Les différentes garanties mises en place dans les contrats internationaux
- La distinction entre les différentes garanties (cautionnement, garanties, SBLC). / Les risques d'appel abusif et leur couverture.
- Les spécificités des garanties sur certaines zones géographiques.

PUBLIC

Cadres ou collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales à l'international.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels. Inter activité avec les participants. QCM ponctuel sous forme de diapositives pour faire le point au cours de la présentation. Un support pédagogique sera remis à chaque participant.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir exercé en tant que responsable export et trader dans des sociétés de négoce international, il intervient depuis plus de 20 ans comme formateur et consultant d'entreprise. C'est un spécialiste des aspects techniques de l'export et en particulier des techniques de paiement à l'international.



PROGRAMME

LES RISQUES DE L'ACHETEUR DANS LES OPÉRATIONS INTERNATIONALES

- Identification et chronologie des risques

LES SÛRETÉS

- Utilisation des sûretés dans le commerce international
- Les différents types de sûretés (sûretés personnelles, sûretés réelles)

LE CAUTIONNEMENT

- Fonctionnement
- Le caractère accessoire et subsidiaire du cautionnement

LES GARANTIES INDÉPENDANTES

- Distinction fondamentale entre cautionnement et garantie indépendante
- L'autonomie de la garantie indépendante
- La garantie à 1ère demande/ la garantie documentaire
- Les modalités d'émission des garanties (directe, indirecte); La contre-garantie
- Les règles applicables (RUGD 758...)
- La mise en jeu des garanties

LA LETTRE DE CRÉDIT STAND-BY

- Stand-by d'indemnisation/stand-by commerciale
- Les règles applicables (ISP 98)
- Comparatif L/C classique/stand-by
- Comparatif RUU 600 - ISP 98 - RUGD 758
- Les «sanctions clauses» dans les garantie bancaires

DE LA SOUMISSION DANS L'APPEL D'OFFRES À LA FIN DES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES : LES GARANTIES

- Les garanties mises en place par l'exportateur (bid bond, performance bond...)
- Les garanties mises en place en faveur de l'exportateur (garantie de paiement, confirmation silencieuse, l'aval bancaire...)
- La letters Of Indemnity mise en place en faveur du transporteur
- La letter of indemnity en tant que substitut du B/L
- Les «bonds» américains

LA MISE EN PLACE DES GARANTIES ET LES RAPPORTS ENTRE LES DIFFÉRENTS ACTEURS

- La relation entre : l'exportateur et la banque contre garante, la banque garante locale et le bénéficiaire
- La prise de sûretés par le banquier
- Le paiement des commissions
- La mise en jeu (antagonisme des parties en présence)
- L'assurance caution risque exportateur

LA NÉGOCIATION DES PARAMÈTRES DES GARANTIES

- La rédaction des actes (les clauses communes, les clauses spécifiques)
- Les points essentiels à négocier (entrée en vigueur, montant, durée, droit applicable, juridiction compétente)
- Les pièges dans les garanties
- La relation entre les garanties et la sécurisation du paiement (crédit documentaire par exemple)

LA VARIÉTÉ DES TEXTES : APPROCHE GÉOGRAPHIQUE

- Maghreb, PMO,
- Etudes de cas

LA MISE EN JEU DES GARANTIES : LES RECOURS EN CAS D'ABUS OU DE FRAUDE

- Les éléments constitutifs de la fraude ou d'un abus manifeste
- Comment limiter les risques d'abus ou de fraude ?
- Les recours possibles avant et après le paiement

ÉLÉMENTS DE JURISPRUDENCE

- Principes généraux
- Inopposabilité des exceptions
- Problèmes relatifs à la qualification de l'acte

CONCLUSION

DATES :

21 et 22 mars 2016 de 9:00 à 17:30
22 et 23 juin 2016 de 9:00 à 17:30
8 et 9 dec 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1180 €

EF10 - L'obligation bancaire de paiement (BPO)

Module destiné aux banques et institutions financières

OBJECTIF

- Appréhender le nouvel instrument du commerce international – BPO, comprendre les enjeux
- Maîtriser les principes et les modalités opérationnelles du BPO
- Etudier sa mise en place dans le secteur bancaire / auprès des corporates

PUBLIC

Collaborateurs bancaires ayant des fonctions financières et commerciales à l'International (banques) (Front Officer, Area manager, Trade Finance manager, Commodities Finance manager, Supply Chain finance manager, Correspondent banking officer...)



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets et d'exercices pratiques (sur crédit documentaire,...). Analyse de cas concrets pouvant être fournis par les stagiaires.
Utilisation de supports écrits et visuels.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après une Ecole de Commerce et un Cycle de Management des Cadres à l'Export elle a réalisé sa carrière dans le monde Banque / Finance et auprès de Corporate du CAC 40 dans un contexte international (Schneider Electric et Natixis). Elle intervient dans un cadre stratégique et managérial sur des sujets d'innovation, de marketing et de conception d'offres de services. Elle gère également le lancement des solutions et produits du Trade Finance et de Financements du Commerce International.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Contexte du commerce international
- Evolution du trade
- Présentation du nouvel instrument BPO / OBP
- Cycle de vie, workflow
- Règles UR BPO publication ICC no 750

ENJEUX POUR LES DIFFERENTS ACTEURS

- Importateurs, Exportateurs, Banques

LE BPO UN INSTRUMENT AU SERVICE DE LA SUPPLY CHAIN FINANCE

- Opportunités de financements, positionnement du BPO dans la chaîne d'approvisionnement
- Dématérialisation des Flux
- Démarrer le BPO
- « Matching des données » et messages ISO 20022
- Etapes de réalisation d'une transaction BPO

CAS PRATIQUES / BUSINESS CASES

- Déroulement d'une opération

BPO : ASPECTS COMPTABLES ET RISQUE L'ADOPTION DU BPO AUPRES DES BANQUES QUESTIONS, REPONSES & CONCLUSION

DEMARRER LE BPO : PRE-REQUIS CORPORATES

- Cas Pratiques / Business cases
- Etude d'un business case
- Adoption du bpo par les corporates

QUESTIONS, REPONSES & CONCLUSION

DATES :

9 et 10 juin 2016 de 9:00 à 17:30
24 et 25 nov 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1500 €

EF 11 - L'obligation bancaire de paiement (BPO)

Module destiné aux entreprises

OBJECTIF

- Appréhender le nouvel instrument du commerce international – BPO, comprendre les enjeux
- Maîtriser les principes et les modalités opérationnelles du BPO
- Etudier sa mise en place dans le secteur bancaire / auprès des corporate

PUBLIC

Collaborateurs ayant des fonctions financières et commerciales à l'International (entreprises) (Crédit Manager, Treasurer, International Financial manager, Area manager, Trade Finance manager, Commodities Finance manager,..)



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets et d'exercices pratiques (sur crédit documentaire,...). Analyse de cas concrets fournis par les stagiaires. Utilisation de supports écrits et visuels.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après une Ecole de Commerce et un Cycle de Management des Cadres à l'Export elle a réalisé sa carrière dans le monde Banque / Finance et auprès de Corporate du CAC 40 dans un contexte international (Schneider Electric et Natixis). Elle intervient dans un cadre stratégique et managérial sur des sujets d'innovation, de marketing et de conception d'offres de services. Elle gère également le lancement des solutions et produits du Trade Finance et de Financements du Commerce International.

PROGRAMME

INTRODUCTION

CONTEXTE DU COMMERCE INTERNATIONAL

- Evolution du Trade
- BPO, initiative SWIFT & ICC

PRESENTATION DU NOUVEL INSTRUMENT BPO

- LC, BPO, Open Account
- Cycle de vie, Workflow
- Zoom sur les règles UR BPO de l'ICC

LE BPO UN INSTRUMENT AU SERVICE DE LA SUPPLY CHAIN FINANCE

- Opportunités de financements, positionnement du BPO
- Dématérialisation des Flux

ENJEUX POUR LES DIFFERENTS ACTEURS

- Importateur
- Exportateur

DEMARRER LE BPO : PRE-REQUIS CORPORATES

- Cas Pratiques / Business cases
- Etude d'un business case

ADOPTION DU BPO PAR LES CORPORATES

QUESTIONS, REPONSES & CONCLUSION

DATES :

25 mars 2016 de 9:00 à 17:30
25 nov 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

850 €

EF12 - Spécificités des crédocs, cautions et garanties

Proche et Moyen-orient, Maghreb

OBJECTIF

A l'issue de cette formation, les participants seront capables

- d'appréhender les mécanismes des techniques documentaires et les spécificités des montages avec les pays du PMO et Maghreb
- d'analyser des textes de cautions ou garanties, d'évaluer les risques pour l'exportateur et de négocier des ajustements
- choisir et négocier le cadre juridique des garanties

PUBLIC

Cadres et/ou collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales à l'international : commerciaux et chef de zone, chargés d'affaires, responsables ADV, credit managers export débutants.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Présentation sous PPT et nombreux mini-cas. Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels Inter activité avec les participants : cas d'entreprises.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir exercé en tant que responsable export et trader dans des sociétés de négoce international, il intervient depuis plus de 20 ans comme formateur et consultant d'entreprise. C'est un spécialiste des aspects techniques de l'export et en particulier des techniques de paiement à l'international

PROGRAMME :

LA PROBLEMATIQUE DU NON-PAIEMENT SUR LA ZONE PMO ET MAGHREB

- Matérialisation du risque
- Impact pour l'entreprise
- La panoplie des sécurisations

LE CREDIT DOCUMENTAIRE

- Mécanismes du crédit documentaire (bref rappel)
- Une réponse adaptée aux besoins du vendeur et de l'acheteur
- La structure d'un message Swift MT 700 et commentaires de crédit documentaire export – mise en évidence de spécificités par pays
- Conseils et recommandations pour atténuer certaines conditions contraignantes
- Les inconvénients du crédit documentaire
- Les irrégularités et leur impact sur le déroulement du crédit documentaire sur le PMO

LA LETTRE DE CREDIT STAND-BY

- Fonctionnement de la stand-by
- Mise en jeu de la LCSB
- Approche : optique vendeur, acheteur et banquiers. Quelles sont les possibilités de LCSB sur le PMO et Maghreb ?

LES CAUTIONS ET GARANTIES DE MARCHE

- Définition des cautions et garanties
- Particularités sur les émissions de garanties dans les PMO et Maghreb
- Coût des garanties sur la zone PMO et Maghreb
- Analyse de textes de garanties : détection des dangers pour l'exportateur, (le donneur d'ordre)
- Commentaires, recommandations

DATES :

29 janvier 2016 de 9:00 à 17:30
22 septembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
650 €

EF13 – La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires

Maîtriser les risques inhérents à ces instruments bancaires

OBJECTIF

Permettre aux participants d'avoir une vision globale des risques encourus, dans les différentes phases du contrat, par les différents acteurs (acheteur, vendeur) dans le cadre d'une vente internationale. Savoir gérer le risque de transport et l'assurance transport. Savoir gérer les risques encourus par les différents acteurs dans le crédit documentaire et les garanties bancaires ou les L/C standby. Se familiariser avec la fraude dans le cadre du crédit documentaire et les garanties bancaires. Les recours des différents acteurs d'une opération internationale en cas de fraude.

PUBLIC

Cadres ou collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières ou commerciales à l'international.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels. Interactivité avec les participants : cas d'entreprises, simulation de cas



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir exercé en tant que responsable export et trader dans des sociétés de négoce international, il intervient depuis plus de 20 ans comme formateur et consultant d'entreprise. C'est un spécialiste des aspects techniques de l'export et en particulier des techniques de paiement à l'international

PROGRAMME :

LE CONTEXTE GÉNÉRAL : PANORAMA DES RISQUES ENCOURUS DANS LES VENTES INTERNATIONALES

- Les risques du vendeur
- Analyse des différents risques : risque de prospection, risque de fabrication, risque de crédit, ...
- La couverture des différents risques
- Les risques de l'acheteur
- Analyse des différents risques
- La couverture des risques par la mise en place des cautions de marché
- Les risques du transport
- L'influence des Incoterms
- La responsabilité du transporteur
- Les différents risques encourus pendant le transport
- L'assurance-transport

ANALYSE DES RISQUES ENCOURUS DANS LE CADRE DES OPÉRATIONS DOCUMENTAIRES

- Le cas du crédit documentaire
- Zoom sur les risques du coté vendeur
- Zoom sur les risques du coté l'acheteur
- Les risques inhérents aux documents de transport
- Les garanties bancaires et L/C standby
- Les risques encourus par le vendeur dans le cadre des garanties de marché (problèmes de mainlevée...)
- Les risques de l'acheteur dans le cadre des garanties de paiement
- Comment limiter les risques ?

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE ET LA FRAUDE : ANALYSE DES DIFFÉRENTES FORMES DE FRAUDE

- La fraude du vendeur
- Zoom sur les différentes formes de fraude du vendeur
- La fraude du vendeur dans le cadre de certaines procédures
- La fraude à l'insu du vendeur : les différentes doctrines
- La fraude de l'acheteur
- Les différentes formes de fraude de l'acheteur à l'encontre du vendeur
- La fraude du transporteur maritime
- Vol de la cargaison
- Incendie criminel (Arson)
- Les différentes formes de fraude sur la Charter Party
- Les conséquences de la fraude
- La responsabilité du banquier en cas de fraude
- Les recours du banquier à l'encontre des différents protagonistes
- Que doit faire le banquier en cas de fraude alléguée ?
- La prévention de la fraude

LES GARANTIES BANCAIRES ET LA FRAUDE

- La fraude du vendeur dans le cadre d'une garantie bancaire de paiement
- Les différentes formes de fraude
- Comment éviter ou limiter la fraude pour l'acheteur ?
- La fraude de l'acheteur dans le cadre des garanties de marché
- Mise en jeu abusive
- Comment éviter les mises en jeu abusives ?
- Que faire en cas de mise en jeu abusive ?

DATES :

24 mars 2016 de 9:00 à 17:30
12 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
650 €

EF14 – Les financements et garanties publiques : les grands contrats

Mécanismes et optimisation

OBJECTIF

Connaître les mécanismes de financement et de garantie des exportations faisant l'objet de grands contrats et en optimiser l'utilisation

PUBLIC

Directeurs financiers, directeurs export, cadres des services financiers, commerciaux et juridiques d'entreprises ou d'établissements financiers.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Présentation sous PPT et nombreux mini-cas. Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels. Inter activité avec les participants : cas d'entreprises, simulation de cas.



PROFIL DE L'INTERVENANT

1er jour : Expert de Coface (prochainement BPIFrance)

2eme jour : Consultant en commerce international

Après avoir exercé en tant que responsable export et trader dans des sociétés de négoce international, il intervient depuis plus de 20 ans comme formateur et consultant d'entreprise. C'est un spécialiste des aspects techniques de l'export et en particulier des techniques de paiement et de financement à l'international.

PROGRAMME

JOUR 1:

LES GARANTIES PUBLIQUES

- Panorama des produits gérés par Coface pour le compte et avec la garantie de l'Etat. (bientôt BPIFrance)
- Principes des garanties
- Organisation du soutien public
- Assurance Prospection, assurance-crédit
- Différence entre les activités Compte propre et les activités Compte État
- Principes généraux
- Arrangement OCDE
- Définition et nature des risques dans les contrats d'exportation
- Garanties des contrats d'exportation
- Modalités de paiements
- Instruction de la demande
- Polices
- Indemnisation
- Recouvrement
- Coopération internationale
- Garantie Inconditionnelle, rehaussée, des investissements à l'étranger
- Assurances Change
- Garantie des cautions et des préfinancements

JOUR 2:

LE MONTAGE D'UN CRÉDIT ACHETEUR

- Définition
- Le fonctionnement, les intervenants
- Le cadre réglementaire international
- Le déroulement d'un crédit acheteur chronologie
- Les dispositions financières de la convention de crédit
- Les relations entre la banque et les autres intervenants
- La gestion bancaire du crédit acheteur : la mise en place et suivi
- La lettre de notification de crédit acheteur à l'exportateur
- avantages et inconvénients du crédit acheteur
- Etude de cas

AUTRES FINANCEMENTS À MOYEN TERME TRADITIONNELS

- Le crédit fournisseur
- Mécanisme - L'intervention des assureurs-crédits
- Préfinancement en cours de fabrication
- L'échéancier des paiements
- L'escompte des traites et étude de cas
- Avantages et inconvénients
- Le forfaiting ou l'escompte sans recours
- Les intervenants, le montage illustré par un cas
- Avantages et inconvénients
- Le crédit financier d'accompagnement et les financements multi sources
- Le schéma des crédits financiers
- Les euro-crédits
- Les financements structurés
- Les montages multi-sources
- Evolution des financements publics en France

DATES :

26 et 27 mai 2016 de 9:00 à 17:30
24 et 25 nov 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1300 €

EF15— The fundamentals of export finance

Risks coverage in structuring and export project finance

PURPOSE

Assess the main risks involved in structuring an export finance project. Grasp how banks and rating agencies assess risks on your industry, the countries of your clients or corporate risks. Learn about the key instruments to cover these risks and how an optimal deal structuring can help. Assess the debt capacity of a project. Identify the main sources of finance and the key market players, including Export Credit Agencies, acting in the export finance sector.



AUDIENCE

Bankers involved directly or indirectly in the export finance business; Executives from exporting industrial companies active either in commercial, legal or engineering positions where a knowledge of Export Finance fundamentals is required

PROGRAMME :

DAY 1

- Introduction
- "Hands on" session with a case study: the Halliburton – Sonangol crude oil financing (USA / Angola). Learn how to circumvent political risk and mitigate commercial risks through optimal deal structuring? And put in perspective Export finance and Project Finance.
- Main market players in the Export Finance industry: commercial contractors (assets manufacturer, operator), ECA's, banks (lenders, arrangers, underwriter), rating agencies etc...
- Main financing instruments: Short to medium term with forfaiting/factoring; medium to long term with buyer credit, leasing,
- Case study: an example of buyer credit with ECA cover.

PRE-NECESSARY

This seminar will be conducted in English or in French. For the English session, participants simply need a working knowledge of English in their own industry. Out of experience, they find it highly beneficial to upgrade and learn to communicate on their Finance practice in English as it has become every day's language in the International Finance industry. By the end of Day 2, it becomes already a habit!

PEDAGOGICAL METHOD

Process based on an active contribution of the participants, with real-life cases allowing exchanges between participants and experts. A support booklet is handed out during the training.

EXPERT PROFILE

The speaker ensured positions of responsibility in a large French bank, then in Dutch companies. Finally, Director of Project Financing for real estate Group. Consultant, Expert in Export and Project finance.

DAY 2

- Introduction to the lending process and risk analysis. Risk appraisal from a banker's perspective –
- Typology of risks and main risks' mitigators used in Export Finance:
 - Country risk
 - FOREX risk
 - Commercial / Corporate risk
 - Industry / Technology risk
 - Asset risk
 - Structuring risk
- Case study: Special focus on the country risk and its main cover instruments, using the risk analysis matrix of a rating agency
- What are the advantages of an Export Credit in such structuring? Presentation of Coface and US Exim's terms and requirements when supporting an export credit.
- Case study

DATES :

17 et 18 mars 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1380 €

EF16– Les fondamentaux des financements exports

Développement International et gestion des risques export

OBJECTIF

Permettre aux participants de réfléchir à leur stratégie à l'export, d'échanger sur les meilleures pratiques pour gérer leurs risques export et de s'approprier les différents outils pour développer et financer leur activité à l'international.

PUBLIC

Banquiers impliqués dans les secteurs de l'international, cadres du secteur export des entreprises industrielles ou commerciales, juristes ou ingénieurs occupant un poste où il est nécessaire d'avoir une connaissance des fondamentaux des financements export

METHODE PEDAGOGIQUE

Etudes de cas, jeux de rôle, quiz pour tester à mi – parcours votre assimilation, échange d'expériences et de pratiques entre les participants, jeux de rôle de négociation de l'offre de crédit: tout est fait pour vous mettre en situation et vous permettre d'assimiler rapidement et durablement au cours de ces deux jours intenses



PROFIL DE L'INTERVENANT

Cette intervenante justifie de vingt ans d'expérience au sein de grands groupes bancaires (BNP Paribas, ING, Bouwfonds, Rabobank,) où elle a exercé des fonctions commerciales puis de gestion des risques sur des opérations de crédit Corporate (PME puis Grands Comptes), Financements du Commerce International (Trade Finance) puis de Financements de Projets immobiliers.

PROGRAMME

JOUR 1

Les principaux acteurs à l'Export et leur rôle dans le développement et la gestion des risques Export.

- Les partenaires commerciaux importateur et exportateur
- Les assureurs crédit export
- Les banques commerciales à travers leurs différentes fonctions de financeur, arrangeur, garant, responsable de syndication
- Les organismes publics d'aide à l'export: Business France, BPIFrance, CCI, Conseils Régionaux etc....
- Les affréteurs et la logistique de l'Export
- Les banques multilatérales et leur programme d'aide aux PME à l'export

Quels risques à l'export ? Typologie pratique et identification des instruments de couverture et éléments atténuateurs ; mise en place d'une boîte à outils

- Le risque pays. Comment l'appréhender dans sa totalité et comment se couvrir ? Etude de cas :

Cartographie des risques pays dans le monde d'aujourd'hui

- Le risque commercial et le risque crédit sur l'importateur
- Le risque de change (FOREX) et les swaps de change
- Le risque de taux et les swaps de taux
- Le risque de transport et les Incoterms
- Le risque technologique et le risque environnemental

JOUR 2

Comment se financer à l'export ? Les principaux instruments de paiement et financements court et moyen et long terme :

- L'affacturage à l'international : pour qui et comment ?
- Le forfaiting : illustration avec une étude de cas
- Le crédit acheteur : illustration avec une étude de cas
- Le leasing

En conclusion : perspectives de marché. Les marchés cibles pour les exportateurs français

DATES :

7 et 8 novembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1380 €

EF17 – Project Finance fundamentals

Main finances, techniques and structures

PURPOSE

Identify the main financing techniques and structures (BOT, off-shore, PPP etc...) used to finance a project. Assess the main risks involved in structuring a project finance. Grasp how banks and rating agencies analyze these risks on your industry, the countries of your clients or corporate risks. Assess the debt capacity of a project. Identify the main sources of finance and the key market players, including Export Credit Agencies and Multilateral Agencies.



EXPERT PROFILE

The speaker ensured positions of responsibility in a large French bank, then in Dutch companies. Finally, Director of Project Financing for real estate Group. Consultant, Expert in Export and Project finance.

AUDIENCE

Bankers involved directly or indirectly in the Project Finance business; Executives from industrial companies active either in commercial, legal or engineering positions where a knowledge of Project Finance fundamentals is required. Officials from governmental agencies, involved in PPP's.

PRE-NECESSARY

This seminar will be conducted in English or in French. For the English session, participants simply need a working knowledge of English in their own industry. Out of experience, they find it highly beneficial to upgrade and learn to communicate on their Finance practice in English as it has become every day's language in the International Finance industry. By the end of Day 2, it becomes already a habit!

PEDAGOGICAL METHOD

Process based on an active contribution of the participants, with real-life cases allowing exchanges between participants and experts. A support booklet is handed out during the training

PROGRAMME

DAY 1

- Introduction. Project Finance: what it is and what is not. Comparing it with asset finance and corporate finance
- "Hands on" session with a case study: the Halliburton – Sonangol crude oil financing (USA / Angola). Learn how to circumvent political risk and mitigate commercial risks through optimal deal structuring? And put in perspective Export and Project Finance.
- Main market players in the Project Finance business: industrial sponsors, commercial contractors (assets manufacturer, O&M, suppliers etc.), off taker, host countries, ECA's, Multilaterals (MLA's), banks (lenders, arrangers, underwriters), rating agencies.
- Main financing structures: From B.O.T. to Design, Build & Operate (D.B.O.)

Case study: An example of infrastructure finance with Multilateral co - financing.

DAY 2

- Introduction to the lending process and risk analysis. Risk appraisal from a banker's perspective.
- Going through the main practicalities of a project financial model and assessing the debt capacity of a project using a real-life project deal
- Presentation of Coface main terms and requirements when supporting a project finance.
- Review of recent developments in the Project Finance industry: Public Private Partnerships and PFI.

Case study: a PPP project analyzed with the risk analysis' matrix of a rating agency

DATES :

12 et 13 avril 2016 de 9:00 à 17h30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1380 €

EF18 – Les fondamentaux du financement de projets

Montages, analyse de risques, éléments de modélisation et PPP

OBJECTIF

- Se familiariser avec les principaux montages de transactions
- Identifier les principaux risques et connaître les instruments de couverture
- S'initier à la modélisation des cash flows du projet et déterminer la capacité d'endettement d'un projet et les principaux ratios d'analyse (DSCR, ICR...)
- Connaître l'évolution des marchés, notamment les Partenariats Publics Privés (PPP)
- Savoir construire et négocier une offre de prêt (term sheet)
- Se familiariser avec la terminologie anglo-saxonne du secteur

PUBLIC

Responsable d'entreprise, Directeur administratif et financiers, ingénieurs technico-commerciaux, ingénieurs de projet...



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Etudes de cas, jeux de rôle, quiz pour tester à mi – parcours votre assimilation, échange d'expériences et de pratiques entre les participants, jeux de rôle de négociation de l'offre de crédit: tout est fait pour vous mettre en situation et vous permettre d'assimiler rapidement et durablement au cours de ces deux jours intenses

PROFIL DE L'INTERVENANT

Cette intervenante justifie de vingt ans d'expérience au sein de grands groupes bancaires (BNP Paribas, ING, Bouwfonds, Rabobank,) où elle a exercé des fonctions commerciales puis de gestion des risques sur des opérations de crédit Corporate (PME puis Grands Comptes), Financements du Commerce International (Trade Finance) puis de Financements de Projets immobiliers.

PROGRAMME :

JOUR 1

- Introduction: Le Financement de Projet comment le situer par rapport au produits de Corporate Finance ou de financements d'actifs. Les grandes tendances actuelles du marché. Quiz de démarrage.
- Etude de cas: grand projet énergétique (hydraulique) en Asie. Introduction au principaux montages: B.O.T. ; Design, Build & Operate (D.B.O.) etc..
- Les principaux acteurs sur le marché et leur rôle dans la gestion du risque: sponsors industriels (actionnaires de la société de projet), Etat, fournisseurs d'équipements, sociétés d'ingénierie, off-taker, société d'entretien et de maintenance (O&M), etc..
- Les différents bailleurs de fonds : banques commerciales (financement avec ou sans recours, garanties, processus de syndication et d'underwriting, ...), et Banques multilatérales et Agences Crédit Export
- Comment analyser le risque ? L'approche des banques et la méthodologie des agences de notation. Etude de cas d'un projet autoroutier noté par Fitch

JOUR 2

- Quiz de révision des fondamentaux vus en 1ère journée.
- Atelier de modélisation de projet. Calcul des principaux ratios et de la capacité d'endettement du projet. Etude de cas: le financement d'une centrale photovoltaïque en France.
- Le rôle des assureurs crédit Export, des multilatéraux et bilatéraux (Banque Mondiale, Banque Européenne d'Investissement, AfD / Proparco etc...).Présentation des principaux termes d'intervention et de couverture de la Coface.
- Le développement des Partenariats Publics Privés (PPP). Illustration avec un projet d'infrastructure de transport.
- Eléments sur la sécurisation du financement. L'approche du banquier.
- Jeux de rôle pour négocier et établir une offre de crédit (« term sheet ») pour la société de projet

Conclusion et évaluation

DATES :

28 et 29 nov 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1380 €

EF19 – Les états financiers anglo-saxons

Initiation

OBJECTIF

Permettre aux participants de connaître les grands principes comptables anglo-saxons et de savoir interpréter les états financiers des sociétés anglo-saxonnes.

PUBLIC

Responsables des services comptables et financiers ainsi que des autres services (marketing, juridique, fiscal) désirant s'initier à la comptabilité anglo-saxonne et en comprendre les principales différences de traitement.

PRÉ-REQUIS

Bonne connaissance du référentiel comptable français. Compréhension pratique de la langue anglaise.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE :

Alternance d'apports théoriques et pratiques (étude de cas concrets)

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir été auditeur interne dans un grand groupe pétrolier, puis contrôleur de gestion d'un établissement financier d'un groupe du secteur de la manutention, secrétaire général d'une entreprise de travaux publics, directeur comptable et financier d'une entreprise du secteur de la monétique, puis directeur financier d'une entreprise d'assurance-vie et immobilier, cet intervenant est devenu conseiller, auditeur, expert en Finance et Expert Comptable.

PROGRAMME :

HISTORIQUE

- Rappel du contexte comptable anglo-saxon, mise à jour sur les US GAAP, normes internationales, FASB, IASC, etc.

PRESENTATION GENERALE DES ETATS-FINANCIERS ANGLO-SAXONS

- Les grands principes de la comptabilité anglo-saxonne.
- Le cadre conceptuel.
- Différences de traitement et de présentation.

ETUDE D'UN COMPTE DE RESULTAT ANGLO-SAXON

- Prix de revient des ventes, opérations courantes, abandons d'activités, erreurs, changements de méthodes comptables, changements d'estimations.
- Eléments extraordinaires, impôts exigibles et différés, bénéfice par action, etc...

ETUDE D'UN BILAN ANGLO-SAXON

- Actifs circulants : disponibilités, créances douteuses, valeurs mobilières de placement, stocks.
- Immobilisations corporelles et incorporelles, crédit-bail, «goodwill», dettes et provisions.
- Capitaux propres.

DATES :

12 février 2016 de 9:00 à 17:30
3 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
720 €

EF20 – Comptabilité anglo-saxonne, norme US GAAP

Maitrise et traitement

OBJECTIF

Maîtriser les normes US GAAP (la comptabilité anglo-saxonne est élaborée de façon continue par les professionnels, elle évolue donc de façon permanente), comparer les normes françaises, IFRS (international financial reporting standards) et US GAAP.

PUBLIC

Responsables comptables et financiers, auditeurs, contrôleur de gestion, toute personne amenée à établir un reporting en US GAAP.

PRÉ-REQUIS

Bonne maîtrise du référentiel comptable français. Connaissance des grands principes de la comptabilité anglo-saxonne. Compréhension pratique de la langue anglaise.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE :

Cas pratiques essentiellement : chaque différence de traitement entre référentiel classique et US GAAP est illustrée par des cas pratiques de retraitement.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir été auditeur interne dans un grand groupe pétrolier, puis contrôleur de gestion d'un établissement financier d'un groupe du secteur de la manutention, secrétaire général d'une entreprise de travaux publics, directeur comptable et financier d'une entreprise du secteur de la monétique, puis directeur financier d'une entreprise d'assurance-vie et immobilier, cet intervenant est devenu conseiller, auditeur, expert en Finance et Expert Comptable.

PROGRAMME

RAPPEL DU CONTEXTE COMPTABLE ANGLO-SAXON

MISE A JOUR SUR LES US GAAP

NORMES INTERNATIONALES FASB, JASC

- Les normes et principes comptables anglo-saxons
- Présentation des comptes : étude du bilan et du compte d'exploitation (actifs, passifs, opérations abandonnées, changements de méthode, corrections d'erreurs, éléments extraordinaires)

CAS PRATIQUES DE RETRAITEMENT PORTANT SUR :

- Immobilisations corporelles et incorporelles, «goodwill»,
- Amortissements
- Dépréciations d'actifs
- Stocks et créances
- Titres de placement
- Crédit-bail
- Conversion des comptes en monnaie étrangère, impôts différés, regroupement d'entreprises

LES CAPITAUX PROPRES

- Analyse de la «shareholder's equity», étude des différentes catégories d'actions, transactions sur actions, résultat dilué
- Transposition d'états financiers en normes US GAAP, introduction au reporting
- Evolution des fonctions et de l'analyse financière

DATES :

10 et 11 mars 2016
28 et 29 novembre 2016

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION : (prix net exonération de tva)

680 €

EF21 – Analyser et maîtriser le risque de change

Comment sécuriser ses opérations en devises

OBJECTIF

Donner aux participants les éléments leur permettant de maîtriser concrètement les opérations en devises à l'international.

PUBLIC

Dirigeants, commerciaux et collaborateurs d'entreprises ayant engagé un développement à l'international. Responsables de service Export et leurs collaborateurs, Responsables de service Achats et leurs collaborateurs, Responsables financiers et leurs collaborateurs.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'étude de cas concrets

PROFIL DE L'INTERVENANT

Ayant exercé des fonctions opérationnelles au service Sales Produits dérivés de taux Grandes Entreprises d'un important groupe bancaire français, Il a créé sa société de financement et gestion des risques de marché pour les entreprises et collectivités locales.

PROGRAMME

LE SYSTEME FINANCIER INTERNATIONAL

- Système financier international depuis 1873
- Les crises

LE MARCHÉ DES CHANGES

- Les acteurs Fonds, Banques centrales ...
- Le taux de change à long terme
- Le taux de change à court terme
- Le taux spot
- Les pratiques et conventions (devises G10, emerging ect.)

COUVRIR SON RISQUE DE CHANGE : PRODUIT NON-OP-TIONNELS

- Swap de change
- Forward
- Les produits à long terme
- Cas pratiques :
 - Calcul de points de swap
 - Couverture en Net Investment Hedge
 - Couverture d'un flux commercial
 - Couverture d'un prêt inter-compagnie avec votre filiale en Po-logne

COUVRIR SON RISQUE DE CHANGE : PRODUITS OPTIONNELS

- Définitions
- Valeur d'une option
- Introduction à la volatilité
- Parité call put
- Smile de volatilité
- Skew de volatilité
- Cas pratique : Analyse de la valorisation d'un produit structuré

STRATEGIES DE COUVERTURE

- Map risk
- Association d'options

INTRODUCTION A LA COMPTABILITE DES DERIVES

DATES :

29 et 30 mars 2016 de 9:00 à 17:30
16 et 17 nov 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1300 €

EF22 – Gestion des risques de marché : taux et change

Couverture et valorisation

Se préparer à
l'international

S'organiser à
l'international

Risques et
techniques financières

Risques et
techniques logistiques

Risques et
techniques juridiques

Défense et
Armement

OBJECTIF

Donner aux participants les éléments leur permettant de maîtriser concrètement les risques de marché taux et change

PUBLIC

Dirigeants, commerciaux et collaborateurs de PME-PMI ayant engagé un développement à l'international. Responsables de service Export et leurs collaborateurs, responsables de service achats et leurs collaborateurs, responsables financiers et leurs collaborateurs



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets et d'exercices pratiques Analyse de cas concrets fournis par les stagiaires.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Ayant exercé des fonctions opérationnelles au service Sales Produits dérivés de taux Grandes Entreprises d'un important groupe bancaire français, Il a crée sa société de financement et gestion des risques de marché pour les entreprises et collectivités locales.

PROGRAMME

JOUR 1

GESTION DU RISQUE DE CHANGE LORS DE SON DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

- Le Système financier international
- Le marché des changes
- Couvrir son risque de change : Produits non-optionnels
- Couvrir son risque de change : Produits optionnels
- Stratégies de couverture
- Introduction à la comptabilité IFRS des dérivés de change

JOUR 2

GESTION DU RISQUE DE TAUX D'INTERET LORS DE SON DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

- Le marché des taux d'intérêt à court terme et les banques centrales
- Les taux d'intérêt long terme
- Couvrir son risque de taux d'intérêt grâce au swap
- Couvrir son risque de taux d'intérêt grâce aux options
- Couvrir la valeur patrimoniale de son entreprise
- Introduction à la comptabilité IFRS des dérivés de taux d'intérêt

JOUR 3

VALORISER SES PRODUITS DERIVES DE TAUX ET DE CHANGE DANS UN ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL (FORMATION AVANCEE)

- Taux de rendement et actualisation
- Marché des swap
- Construction d'une courbe Zéro Coupon
- Valorisation des swap de taux d'intérêt
- Valorisation des swap de change
- Les nouveaux paramètres de pricing
- L'impact de la réglementation Bâle 3 sur le prix de vos produits de couverture : La CVA

DATES :

15 au 17 juin 2016 de 9:00 à 17:30
21 au 23 nov 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

3 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1950 €

EF23 – Crédit transférable et « back-to-back », l'ingénierie financière du trading

Evaluation, prévention, gestion

OBJECTIF

- Se familiariser avec la problématique bancaire posée par les opérations de négoce international
- Savoir monter pratiquement des opérations de transfert et de " back-to-back "
- Savoir résoudre les problèmes techniques inhérents à ces procédures bancaires
- Savoir préserver la confidentialité dans ce type d'opérations

PUBLIC

Cadres commerciaux export, cadres financiers, collaborateurs des services import et export, cadres de banque souhaitant s'initier ou accroître leurs compétences dans la mise en place d'opérations de négoce international et la gestion opérationnelle des procédures utilisant le crédit transférable et le back-to-back.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Apports techniques, exposés/discussions, exercices, études de cas. Le but est de faire réagir les participants sur des cas concrets leur permettant d'être opérationnels dès leur retour en entreprise.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir exercé en tant que responsable export et trader dans des sociétés de négoce international, il intervient depuis plus de 20 ans comme formateur et consultant d'entreprise. C'est un spécialiste des aspects techniques de l'export et en particulier des techniques de paiement à l'international

PROGRAMME

LE NÉGOCE INTERNATIONAL

- Les spécificités du négoce international
- Les différents rôles du négociant
- L'utilisation du B/L dans les opérations triangulaires (différentes formes de B/L, circuit du B/L, B/L « clean » ou « clausé »...)
- La négociation des différents contrats (achat/revente, transport)

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE : RAPPELS

- Mécanismes du crédit documentaire
- Les différentes formes de réalisation
- Identification des éléments clé du crédit documentaire
- Les risques et dysfonctionnements de la procédure

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE « TRANSFÉRABLE »

- Analyse détaillée de l'article 38 des RUU 600
- Analyse des risques de la procédure de transfert
- Les problèmes techniques du transfert et leur résolution pratique
- Le traitement de l'assurance
- Le traitement de la confidentialité sur la valeur de la marchandise et sur l'identité du fournisseur et de l'acheteur final
- La réalisation pratique du transfert par le négociant (étude d'un exemple)
- La clause de remboursement
- Les transferts conditionnels
- Analyse de certains transferts particuliers
- Le blocage ou « réservation »
- Les précautions à prendre par le négociant dans le cadre du contrat signé en amont de la procédure bancaire

LE BACK-TO-BACK

- Les différents types de back-to-back
- Les risques encourus
- Les précautions à prendre
- Incoterms et back-to-back

ETUDES DE CAS

- Montage d'une opération de trading par la mise en place d'un crédit transférable

DATES :

12 février 2016 de 9:00 à 17:30
3 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
650 €

EF24 – La gestion financière et comptable des succursales et des filiales

Technique et outils

OBJECTIF

- Sensibiliser les participants au reporting comptable (PCG et IFRS) et fiscal en France.
- Approfondir la notion de risque de change et maîtriser les outils de couverture des risques.

PUBLIC

Responsables et cadres de services financiers et comptables ayant en charge le reporting comptable et fiscal dans les filiales et succursales



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Apports théoriques avec supports textes, cas et power point.
§ Pédagogie active établie, à partir de cas réels, évoqués par les participants.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant en gestion des risques financiers, consolidation et reporting en normes IFRS.*Niveau attendu : DSCG/DCG

PROGRAMME

JOUR 1

LE REPORTING DES FILIALES ET SUCCURSALES RAPPEL SUR L'IS ET LE RISQUE FISCAL

- Les différentes formes juridiques : filiales/succursales
- Les liasses comptables et fiscales:
- Principes et champ d'application de l'IS en France
- L'assiette de l'IS en France
- Les régimes des PV/MV soumis à l'IS
- La liquidation de l'impôt

LA REMONTEE DE L'INFORMATION

CAS DES FILIALES : REPORTING DE CONSOLIDATION

- Rappel sur la notion de groupe, d'intégration globale et de mise en équivalence
- Explication des principales opérations de retraitement liées à la consolidation (marges internes, cessions, dividendes, etc).
- Etablissement des documents consolidés

CAS DES SUCCURSALES

SIMPLIFICATION DES RETRAITEMENTS EN PCG

JOUR 2

LA MAITRISE DES OPERATIONS DE CHANGE RAPPEL SUR LE RISQUE DE CHANGE

- Les opérations liées en devises étrangère : achats/ventes, prêts/emprunts, etc.
- Les risques de traduction des opérations en devises
- Les risques de conversion des états financiers (cas de la consolidation)

LES INSTRUMENTS DE COUVERTURE : PRINCIPE, COMPTABILISATION ET EVALUATION EN PCG OU IFRS

- Achat/vente à terme
- Les options de change
- Les swaps de change

DATES :

Nous consulter

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1380 €

EF25 - Normes IFRS et analyse financière

Enjeux et impacts

OBJECTIF

Permettre aux participants de connaître le référentiel et savoir mesurer l'impact des normes sur l'analyse financière

PUBLIC

Personnel des services comptables et financiers souhaitant utiliser l'analyse financière sur les états financiers en normes IFRS

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Analyse théorique et pratique présentation vidéo, étude de cas concrets, support de cours



PRE-REQUIS

Maîtrise du référentiel comptable classique

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir été auditeur interne dans un grand groupe pétrolier, puis contrôleur de gestion d'un établissement financier d'un groupe du secteur de la manutention, secrétaire général d'une entreprise de travaux publics, directeur comptable et financier d'une entreprise du secteur de la monétique, puis directeur financier d'une entreprise d'assurance-vie et immobilier, cet intervenant est devenu conseiller, / auditeur, expert en Finance et Expert Comptable

PROGRAMME

HARMONISATION COMPTABLE INTERNATIONALE

- Rappel de l'historique, l'environnement comptable international
- Les différents référentiels, le positionnement de l'Europe
- Les enjeux de la normalisation

LE CADRE REGLEMENTAIRE

- Structure et rôle de l'IASB
- Les instances de l'IASB
- Le processus d'élaboration des normes

PRINCIPES FONDAMENTAUX ET NORMES DE PRESENTATION

- Objectifs du cadre conceptuel
- Principes comptables fondamentaux
- La notion de juste valeur
- Les états financiers obligatoires

ANALYSE DU BILAN ET DU COMPTE DE RESULTAT

- La valorisation des actifs, juste valeur
- Ecart et couts d'acquisition
- Amortissements et provisions
- Frais de recherche développement
- Les immobilisations (corporelles, incorporelles)
- Le crédit-bail
- Les instruments financiers
- Les impôts différés
- Les produits des activités ordinaires
- Les engagements de retraite

ANALYSE FINANCIERE ET NORMES IFRS

- Tableau des flux de trésorerie
- Tableau de variation des capitaux propres
- Résultat dilué par action
- Ratios de rentabilité et de performance
- L'équilibre financier et les risques économiques

DATES :

Nous consulter

DURÉE :

3 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

2040 €

EF26 - Fiscalité des contrats internationaux

Enjeux et techniques

OBJECTIF

Sensibiliser les responsables d'entreprises aux enjeux fiscaux de leurs projets à l'international.

PUBLIC

Directeurs de projet et responsables comptables et financiers.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations par des concrets

PROFIL DE L'INTERVENANT

Avocat spécialisé en fiscalité des contrats .

PROGRAMME

INTRODUCTION A LA PROBLEMATIQUE DES CONTRATS : INTERNATIONAUX L'ETABLISSEMENT STABLE

- Quels sont les critères qui caractérisent, pour une entreprise française, un établissement stable à l'étranger ?
 - Principes
 - Exemples
 - Exceptions
 - Les chantiers
 - Les représentants
- Le choix entre succursale et filiale : considérations générales
 - Le choix d'une stratégie de développement
 - Les considérations financières
 - Quel est l'intérêt d'une personnalité juridique distincte, en matière de responsabilité et de relations contractuelles avec le siège ?

LES PRIX DE TRANSFERT

- Problématique
- L'analyse fonctionnelle du groupe
- Les différentes méthodes

QUELLES SONT LES RETENUES A LA SOURCE APPLICABLES ?

- Intérêt de la distinction redevances / prestations de services
- Imposition des redevances dans l'Etat de la source
- Taxation des redevances en France / imputation des crédits d'impôts étrangers
- Retenue à la source sur dividendes et intérêts

LES SALARIES EXPATRIES

- Quand cesse-t-on d'être résident fiscal français ?
- Définition de la résidence fiscale dans les conventions fiscales
- Lieu de taxation des salaires dans les conventions fiscales
- Le cas particulier des missions temporaires

TVA

- Quelle TVA est applicable sur les envois de matériels à l'étranger, les livraisons intracommunautaires et les exportations ?
- Quelle TVA est applicable sur les prestations de services

CONCLUSION : LES REGLES DE REDACTION D'UN CONTRAT INTERNATIONAL

- Typologie standard d'un contrat international
- L'impact fiscal des clauses juridiques
- L'impact fiscal des clauses financières
- Les clauses fiscales et douanières

DATES :

4 février 2016 de 9:00 à 17:30
9 décembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION : (prix net exonération de tva)

780 €

EF27 – L'anglais financier

The essential to ensure !

OBJECTIF

Améliorer sa communication en anglais dans le domaine comptable et financier.

PUBLIC

Toute personne qui de par sa fonction nécessite de solides connaissances de base en anglais comptable et financier, responsables financiers, directeurs financiers, audits, banquiers, etc

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Approche pratique nourrie de cas concrets permettant un échange entre les participants et l'intervenant. Supports écrits, visuels et informatiques. Préparation spécifique d'interviews et de situations à la demande des participants selon le pays, les médias visés et le message à élaborer. Utilisation de la vidéo pour un entraînement personnalisé. Débriefings vidéo pour optimiser la progression du participant.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir été auditeur interne dans un grand groupe pétrolier, puis contrôleur de gestion d'un établissement financier d'un groupe du secteur de la manutention, secrétaire général d'une entreprise de travaux publics, directeur comptable et financier d'une entreprise du secteur de la monétique, puis directeur financier d'une entreprise d'assurance-vie et immobilier, cet intervenant est devenu conseiller, / auditeur, expert en Finance et Expert Comptable.

PRE REQUIS

Compréhension de la langue anglaise et bonne connaissance de la comptabilité.

PROGRAMME

INTRODUCTION

REVISION DES PRINCIPAUX TERMES DE CONTROLE DE GESTION ET COMPTABILITE ANALYTIQUE

- Prix de revient, analyses d'écarts, budget prévisionnel, centres de profits, etc.
- Cas pratique de traduction thème/version «Analyse des coûts et contrôle de gestion»

REVISION DES TERMES COMPTABLES ET FINANCIERS AU TRAVERS DE CAS PRATIQUES

- Reconstitution d'un bilan et d'un compte de résultat anglo-saxon
- Traduction thème/version «Analyse financière et investissement»

ETUDES DE DOCUMENTS ET RAPPORTS COMPTABLES ET FINANCIERS

- Exemple de plan comptable américain
- Rapports annuels de sociétés anglo-saxonnes
- Thèmes spécifiques au choix des participants

DATES :

3 février 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

580 €

Environnement logistique



ML1 – Les Incoterms®	p. 69
ML2 – Maîtriser son transport International et choisir son prestataire	p. 70
ML3 – Gestion des opérations Import-Export	p. 71
ML4 – Les documents du commerce international	p. 72
ML5 – Prévention et règlement des litiges douaniers	p. 73
ML6 – Douane et échanges internationaux	p. 74
ML7 – Déclaration en douane	p. 75
ML8 – Echanges intra communautaires et opérations complexes	p. 76
ML9 – Le statut d’Opérateur Economique Agréé (OEA)	p. 77
ML10 – L’anglais du transport et de la logistique	p. 78

ML1 – Les Incoterms®

Importance stratégique et subtilités techniques

OBJECTIF

Maîtriser concrètement et judicieusement les Incoterms® 2010. Mesurer les avantages spécifiques attachés à chacun d'entre eux. Sensibiliser les participants aux Incoterms comme outil stratégique de conquête de marchés à l'export et réducteur de coûts à l'import.

PUBLIC

Responsables ou collaborateurs d'entreprises ayant engagé un développement à l'international ou prévoyant de le faire à court terme. Responsables des achats à l'international.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Exposés et cas pratiques appuyés par des documents vidéo-projetés. Mise en pratique à partir de situations concrètes vécues par les participants.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Spécialiste en logistique internationale, après avoir été Secrétaire Général d'une société de transport, a été Directeur des opérations logistiques dans une grande entreprise française d'électronique et communication. Depuis vingt ans, il dirige la société de conseil qu'il a fondé et agit en tant que consultant et formateur auprès des entreprises.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les règles Incoterms® 2010, outils stratégiques fondamentaux pour maîtriser les coûts logistiques en amont (approvisionnements) et en aval (distributions mondialisées) ainsi que pour optimiser le taux de service client interne et externe.

L'IMPORTANCE DES REGLES INCOTERMS®

- Les Règles Incoterms®2010, garantes de la maîtrise des coûts de la Supply Chain Management et de la satisfaction des clients (Efficient Customer Response).
- Les Règles Incoterms®2010 en interface avec les flux de matières et les flux financiers (contrat de vente, Credoc, contrat d'assurances facultés)

ETUDE APPROFONDIE DES REGLES INCOTERMS® 2010

- Déclinaison des incoterms en 2 familles :
 - Incoterms applicables à tous modes de transport
 - Incoterms maritimes et fluviaux
- Construction d'une chaîne des coûts et des risques de EXW à DDP.
- Règles Incoterms et compatibilité avec le Credoc (RUU 600)
- Les 10 obligations du vendeur et de l'acheteur
- Analyse approfondie de chaque règle Incoterm en matière de risques et de coûts, de documents en relation avec la lettre de crédit

CONCLUSION :

- Les règles Incoterms® 2010 au cœur de la maîtrise stratégique, financière, fiscale et contentieuse des opérations internationales.
- Grille et critères de choix d'une règle Incoterm intégrant les contraintes internes (habitude de l'entreprise, maîtrise interne de la logistique, BFR) et externes (pouvoir de négociation des clients, pression de la concurrence)

ETUDE DE CAS CONCRETS

DATES :

19 janvier 2016 de 9:00 à 17:30
28 septembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
550 €

ML2 – Maîtriser son transport International et choisir son prestataire

Savoir pour mieux gérer

OBJECTIF

Donner aux participants les éléments indispensables à une maîtrise des transports : savoir rédiger un cahier des charges, lancer un appel d'offre, sélectionner les soumissionnaires, suivre les performances par des tableaux de bord, contrôler, corriger et améliorer de façon continue. Détecter les axes de progression de l'organisation transport.

PUBLIC

Responsables Logistique, transport, entrepôts, commerciaux, acheteurs MRO, juristes, qualité...

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Utilisation de supports écrits et visuels. Rédaction d'un cahier des charges, d'un accord litige)



PROFIL DE L'INTERVENANT

Spécialiste en logistique internationale, après avoir été Secrétaire Général d'une société de transport, a été Directeur des opérations logistiques dans une grande entreprise française d'électronique et communication. Depuis vingt ans, il dirige la société de conseil qu'il a fondée et agit en tant que consultant et formateur auprès des entreprises.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- La maîtrise des opérations de transports : un facteur clé de succès pour l'entreprise et pour la garantie du taux de service client.

CONSTRUCTION D'UNE CHAÎNE DE TRANSPORT FIABLE ET PERFORMANTE

- Les différents partenaires opérateurs : commissionnaires, transitaires, transporteurs, affrétés, manutentionnaires, prestataires logistiques (3PL)...
- Leurs fonctions et l'étendue de leurs responsabilités.

ORGANISATION ET REGLEMENTATION DE LA PROFESSION DE TRANSPORTEUR ROUTIER : CONTRAINTES A INTEGRER DANS LE CAHIER DES CHARGES

- Attestation de capacité, conditions financières, licences communautaires.
- Réglementation européenne des temps de conduite, protocoles de sécurité, fiches de suivi.

LES CONTRATS DE TRANSPORT MULTIMODAUX.

- Contrats types nationaux (contrats types) et conventions internationales (CMR, CIM, Varsovie, Bruxelles, Loi française, Règles de Hambourg, Règles de Rotterdam 2009).

INCIDENTS DE TRANSPORT : TRAITEMENT DES LITIGES ET DES CONTENTIEUX

- Comment bâtir un accord litige pour anticiper et prévenir les litiges?
- Notion de présomption, de forclusion, de prescription.

PRELABLE : REALISATION D'UN AUDIT INTERNE

- Analyse des flux, de leur typologie (monocolis, groupage, lots, international,...).
- Evaluation des coûts de transport et de logistique.

FINALITE D'UN CAHIER DES CHARGES

- Les 7 clés de la réussite d'un cahier des charges.

CHOISIR UN FOURNISSEUR UNIQUE OU PLUSIEURS FOURNISSEURS ?

- Critères de sélection des prestataires
- Elaboration d'une grille de comparaison : scorecards, méthode pondérée, critères gagnants et qualifiants, index de valeur.

MOYENS ET METHODES DE MESURE ET DE CONTROLE PROCEDURES D'AMELIORATION CONTINUE

- Les principaux indicateurs de performance.
- Outils d'amélioration continue

DATES :

10 mars 2016 de 9:00 à 17:30
13 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

550 €

ML3 – Gestion des opérations Import-Export

Sécurisation commerciale, contractuelle et logistique

OBJECTIF

Positionner la mission de l'assistant export dans le déroulement d'une opération commerciale. Simuler la gestion d'une opération d'exportation ou d'importation. Appréhender et maîtriser l'ensemble des procédures logistiques et douanières.

PUBLIC

Toute personne ayant à gérer l'administration des opérations import/export. Collaborateurs et personnels administratifs, commerciaux et financiers des services internationaux.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Spécialiste en logistique, achat à l'international et administration des ventes export.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'exposés et d'applications pratiques. Inter activité avec les participants. Remise d'un support de formation.

PROGRAMME

L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL DES PME À L'EXPORT : LE SYSTÈME D'APPUI

- Les acteurs du commerce international et leur rôle dans le processus décisionnel.
- Les sources d'informations externes et leur gestion.

L'ANALYSE DU MARCHÉ ET LA PROSPECTION À L'ÉTRANGER

- De la détermination de la demande à la présentation d'une offre commerciale adaptée.
- Les différentes formes de présence et les circuits de distribution.
- Les foires et salons à l'étranger et leur gestion et l'aide à la prospection

L'ORGANISATION FONCTIONNELLE DU SERVICE EXPORT

- Simulation d'une opération d'exportation
- Rôle de l'incoterm dans le contrat export et critères de sélection : définition, rôle, répartition des frais et des risques (inclus les incoterms 2010)
- Analyse des différentes étapes nécessaires pour mener à bien l'opération sur le plan administratif, financier et logistique.

LA PRÉPARATION D'UNE OPÉRATION EXPORT

- Compétence des prestataires de services : transporteurs, transitaires, sociétés d'inspection, assureurs.
- Transport et assurance transport : principes de cotation
- Etude et analyse des offres : détermination des critères de sélection, coût.
- Pourquoi l'assurance transport est souvent indispensable ?
- Les mécanismes d'indemnisation
- Douane et procédures documentaires à l'export

LA GESTION ADMINISTRATIVE IMPORT

- Aspects logistiques
- Douane et procédures documentaires import
- Etude et analyse des offres : détermination des critères de sélection.

DATES :

19 et 20 mai 2016 de 9:00 à 17:30
8 et 9 dec 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1050 €

ML4 – Les documents du commerce international

Traitement et optimisation

OBJECTIF

Optimiser la rédaction, l'analyse et le traitement des principaux documents import/export dans le cadre d'une opération commerciale internationale. Gérer efficacement les relations avec les tiers, émetteurs ou rédacteurs des documents (transitaires, transporteurs, banques...)

PUBLIC

Assistant export et /ou toute personne appelée à rédiger des documents douaniers, commerciaux ou de transport.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets
Etudes de documents. Création de fiches d'analyse de document
Retours d'expériences vécues par le consultant et les participants

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir exercé en tant que responsable export et trader dans des sociétés de négoce international, l'intervenant dirige un cabinet de conseil et de formations dédié aux techniques import/export notamment a ensuite monté une structure dédiée à la formation et au conseil sur les techniques de l'import/export. notamment les techniques de paiement à l'international.



PROGRAMME

PRÉSENTATION :

- Le déroulé des opérations de commerce international et la chaîne documentaire
- Typologie des principaux documents des opérations de commerce international
- Une harmonisation des documents : l'exemple des formules cadre pour les documents commerciaux

LES DOCUMENTS COMMERCIAUX :

- La proforma
- Le bon de commande
- Le contrat de vente, modèle de la Chambre de Commerce Internationale

LES DOCUMENTS LOGISTIQUES :

- La liste de colisage
- Les documents des différents modes de transport
- L'attestation de transport
- Les certificats d'inspection

LES DOCUMENTS DOUANIERS :

- Les déclarations fiscales intra-communautaires: DEB et DES
- Le Document Administratif unique : DAU
- La nomenclature douanière
- Les certificats d'origine et de circulation

LES DOCUMENTS FINANCIERS :

- La facture commerciale
- Les instruments et techniques de paiement documentaires
- Les obligations légales d'archivage
- Numérisation des documents et archivage

DATES :

21 janvier 2016 de 9:00 à 17:30
15 juin 2016 de 9:00 à 17:30
9 décembre 2016 de 9:00 à
17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
550 €

ML5 – Prévention et règlements des litiges douaniers

Traitement et outils

OBJECTIF

Connaître les points délicats du dédouanement.

Utiliser les outils mis à la disposition des opérateurs (Code des douanes modernisé) et nouveau code des douanes de l'union au 01/05/2016) pour prévenir les litiges. Appréhender les contrôles et intervenir à la naissance du litige pour un meilleur traitement.

Savoir contester un litige, intervenir pour un règlement transactionnel, déposer une demande auprès du médiateur ou de la CCED

PUBLIC

Responsables ou collaborateurs d'un service Transport, Logistique, Export, Douane d'une entreprise industrielle ou commerciale. Chefs d'entreprises, responsables commercial, responsables ou collaborateurs de l'administration des ventes ou de service achat, juristes d'entreprise.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Intervention pragmatique basée sur des cas concrets de l'animateur et des participants. L'intervenant présentera GAMMA via le portail prodouane afin d'établir les DAE en ligne.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir été responsable logistique, douane et transport d'une entreprise française de chimie, puis responsable logistique projet industriel d'une grande entreprise française de service, engagée dans l'étude, la réalisation et l'accompagnement des collectivités et des entreprises dans leurs projets de génie électrique, mécanique, climatique et systèmes de communication, ce spécialiste des douanes, de la réglementation du Commerce Extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans consultant et formateur.

PROGRAMME

MISSIONS DE LA DOUANE ET OBLIGATIONS DES ENTREPRISES :

- Les missions de la douane
- Obligations des entreprises et moyens de satisfaire aux obligations
 - Assouplissement de la preuve d'exportation (BOFIP 28 Mai 2013)

DEDOUANEMENT ET NAISSANCE DE LA DETTE DOUANIÈRE

- Qui peut dédouaner ?
- Autorisations et cautions
 - Les garanties douanières et nouvelles dispenses de garanties
- Les procédures de dédouanements (PDD – PDCU)
- les régimes douaniers (Transits, définitifs et économiques)
- Naissance de la dette douanière

PREVENTION DES LITIGES :

- Les 3 notions essentielles pour déterminer le traitement douanier réservé à une marchandise.

La classification ou espèce

- Les 7 règles pour l'interprétation du tarif douanier
- Les notes explicatives (NESH, NENC) et avis de classement
- Le RTC (position du Code des Douanes Communautaire Modernisé au 01/11/2013 et du futur Code des Douanes de l'Union)

L'origine

- Préférentielle
- Non préférentielle
- Les justificatifs d'origine, exportateur agréé et « déclaration d'origine long terms »
- Le ROC

La valeur

- Valeur fiscale
- Valeur statistique (art. 35 CDN)
- Prix de transfert (droit douanier VS réglementations économiques)
- Cas des échantillons

LES CONTROLES DOUANIERS

- Avant dédouanement
- Après dédouanement (contrôles a posteriori)
- Fin du contrôle et suite de la notification, l'AMR

LES DIFFERENTS TYPES DE LITIGES ET LES SANCTIONS

REGLEMENT DES LITIGES

- Contestation engagée
- La transaction
- Demande de remboursement
- CCED
- L'AMR

DATES :

29 avril 2016 de 9:00 à 17:30
15 décembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
650 €

ML6 – Douane et échanges internationaux

Maîtriser des techniques pour optimiser sa gestion

OBJECTIF

Maîtriser les aspects douaniers, déclaratifs (statistiques) et fiscaux, pour optimiser sa trésorerie et éviter les contentieux.

PUBLIC

Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises ayant engagé un développement à l'international ou prévoyant de le faire à court terme.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Utilisation de supports écrits et visuels. Remise d'un support de formation.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir été responsable logistique, douane et transport d'une entreprise française de chimie, puis responsable logistique projet industriel d'une grande entreprise française de service, engagée dans l'étude, la réalisation et l'accompagnement des collectivités et des entreprises dans leurs projets de génie électrique, mécanique, climatique et systèmes de communication, ce spécialiste des douanes, de la réglementation du Commerce Extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans consultant et formateur.

PROGRAMME

OBLIGATIONS ET JUSTIFICATIONS LIEES AUX IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS

LA MARCHANDISE

- Les 3 notions essentielles, pour déterminer le traitement douanier à réserver à une marchandise importée dans la Communauté ou exportée vers les pays tiers :
 - Espèce, origine, valeur,

LES PROCEDURES DE DEDOUANEMENT

- La douane avec le Code des Douanes modernisé (jusqu'au 01/05/2016) et le code de l'union propose aux entreprises des procédures pour réduire les coûts et les délais :
 - Les procédures générales ou de droit commun
 - Les procédures simplifiées et accélérées
 - dédouanement de droit commun et à domicile

LES REGIMES DOUANIERS

- Régimes définitifs
- Le transit (NSTI)
- Les régimes économiques (PA. PP. Retour)

LE PAIEMENT DES DROITS ET TAXES

Comment calculer le montant des droits de douane à l'importation?

- Valeur en douane au titre des droits de douanes
- Valeur en douane au titre de la TVA

E-DEDOUANEMENT : LES OUTILS MIS A DISPOSITION PAR LA DOUANE

- Présentation de l'environnement PRODOUANE
- Les différentes applications : DELTA, RITA, GAMMA....
- Site Internet des douanes

SIMULATION SUR DIFFERENTS EXEMPLES IMPORTS ET EXPORTS AVEC PRESENTATION DES DOCUMENTS

- Les documents :
 - DAU : fonction et utilisation, EXA, IMA, T1, DAE....
 - Justificatifs d'origine, EUR1, EUR-MED, ATR...
 - Attestation d'achat en franchise : AI2
 - Détail de valeur : DV1
- Dématérialisation des documents douaniers

DATES :

28 janvier 2016 de 9:00 à 17:30
5 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

550 €

ML7 – Déclaration en douane

Les éléments constitutifs de la marchandise : espèce, origine et valeur

OBJECTIF

Connaître les points délicats du dédouanement.

Maîtriser les trois paramètres fondamentaux de la réglementation douanière. Mesurer leurs impacts et utiliser les outils à disposition des opérateurs

PUBLIC

Responsable ou collaborateur d'un service transport, logistique, export, douane d'une entreprise industrielle ou commerciale.

Chef d'entreprises, responsable commercial, responsable ou collaborateur de l'administration des ventes ou de service achat, juriste d'entreprise.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Intervention pragmatique basée sur des cas concrets de l'animateur et des participants. L'intervenant présentera RITA via le portail produane afin de constituer un dossier de dédouanement. Supports écrits et visuels.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir été responsable logistique, douane et transport d'une entreprise française de chimie, puis responsable logistique projet industriel d'une grande entreprise française de service, engagée dans l'étude, la réalisation et l'accompagnement des collectivités et des entreprises dans leurs projets de génie électrique, mécanique, climatique et systèmes de communication, ce spécialiste des douanes, de la réglementation du Commerce Extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans consultant et formateur.

PROGRAMME

ESPECE TARIFAIRE :

• Définition, présentation et ce que conditionne l'espèce tarifaire

- Architecture de l'espèce, ce que l'espèce conditionne

• Composition du tarif douanier et solutions aux difficultés de choix

- Les sections, chapitres, notes et renvois,
- Les règles de classement, les notes explicatives du SH,
- Le Renseignement Tarifaire Contraignant (RTC)
- Demande, délivrance, validité (incidence du CDU)
- Présentation de SOPRANO

ORIGINE

• L'origine non préférentielle :

- L'origine et TEC, les droits additionnels (antidumping),
- Les restrictions quantitatives,
- Produits suffisamment ouverts ou transformés, les exceptions
- Les documents justificatifs de l'origine non préférentielle

• L'origine préférentielle :

- La promotion des échanges et le développement économique, réduction ou suspension des droits
- Les pays bénéficiant d'accord et les pays partenaires
- La règle du transport direct
- Le cas du SPG
- Les contraintes liées aux produits et aux documents
- Le marquage et la protection de l'origine,
- Les différents documents justificatifs de l'origine préférentielle
- Certificats d'origine et de circulation

• Les règles d'origine

- Les règles d'acquisition de l'origine
- Les marchandises obtenues en totalité dans un pays, les marchandises obtenues dans plusieurs pays par transformation

• Validation de l'origine par l'administration

- Le Renseignement Contraignant sur l'Origine (RCO)

VALEUR :

• Définition de « la valeur »

- Les différentes valeurs à l'import et à l'export

- Valeur fiscale
- Valeur en douane
- Valeur statistique

- La valeur transactionnelle :

- Conditions d'acceptation, réajustement, méthodes de substitution

- la détermination du coût réel à l'importation

- importance des incoterms ICC 2010

- Le calcul des droits, des taxes, taxes additionnelles et la TVA : assiettes de ces taxes

- Cas de l'OM pour les DOM

- Liquidations des DD et Taxes

- Crédit d'enlèvement (CE)

- les achats en franchise de TVA (AI2)

LES OUTILS A LA DISPOSITION DES OPERATEURS POUR LA DETERMINATION DES ELEMENTS CONSTITUTIFS DE LA MARCHANDISE :

- Pro-douane, RITA, Les notes explicatives de la NC, les accords d'origine, la base de données RTC

EXERCICES REALISES AVEC LES OUTILS A LA DISPOSITION DES OPERATEURS

- Détermination de l'espèce, Acquisition de l'origine, Calcul de prix de revient
- Analyse de cas concrets

DATES :

30 et 31 mars 2016 de 9:00 à 17:30
6 et 7 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1120 €

ML8 – Echanges intra communautaires et opérations complexes

Maitrise des flux et des procédures TVA DEB et DES

OBJECTIF

Maîtriser les flux intra communautaires des biens et de services au regard des procédures douanières (DAU). Connaître les mentions obligatoires, les facteurs et les obligations d'auto-liquidation et déclaratives

PUBLIC

Manager - responsable de supply chain, logistique, comptables ou clients

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Approche pragmatique par l'étude de cas concrets. Echanges d'expériences.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Spécialiste en logistique internationale, après avoir été Secrétaire Général d'une société de transport, a été Directeur des opérations logistiques dans une grande entreprise française d'électronique et communications. Depuis vingt ans, il dirige la société de conseil qu'il a fondé et agit en tant que consultant et formateur auprès des entreprises.



PROGRAMME

INTRODUCTION

- Opérations hors UE : export et import (DAU)
- Opérations dans l'UE (DEB et expédition/livraison, introduction/acquisition) et échanges de service (DES).

LES OBLIGATIONS RELATIVES AUX ECHANGES INTRA-COMMUNAUTAIRES DE BIENS

- Ventes à des particuliers B to C.
- Mentions obligatoires sur les factures (B to B) et droit à récupération TVA
- TVA et CA3 (CA4 et CA12)
- TVA domestique, intracommunautaire, douanière et fait générateur
- Obligations déclaratives (DEB et Registre des Biens).

LE TRAITEMENT DES CAS PARTICULIERS

- Interfaces opérations export/import (DAU) et expédition/introduction (DEB).
- Achats en franchise
- Régime des représentants et mandataires puis des répondants fiscaux
- Transferts de biens et nouvelles règles d'auto liquidation
- Travail à façon (UE) et Perfectionnement actif/passif (hors UE)
- Vente avec installation, montage et chantiers temporaires
- Opérations triangulaires entre Etats Membres et avec pays tiers
- Ventes à vue et à l'essai
- Produits soumis à accises

LE REGIME DE L'AUTO-LIQUIDATION DE LA TVA EN FRANCE ET DANS L'UE : LA GESTION DE LA TVA

- Dispense d'identification à la TVA et de la désignation d'un représentant fiscal en France,
- Emission de factures HT avec mentions spécifiques
- Cas d'auto-liquidation et tolérances

LE REGIME DES CORRECTIONS ET REGULARISATIONS L'UTILITE DU LOGICIEL IDEP/CN8

LES OBLIGATIONS RELATIVES AUX ECHANGES INTRACOMMUNAUTAIRES DE SERVICES

- Le « Paquet de TVA »
- Territorialité des prestations
- Notion de lieux d'établissement : siège, établissement, résidence, domicile,
- Fait Générateur et Exigibilité
- Mentions obligatoires sur les factures
- Déclaration des prestations de service et déductions (DES)
- Services liés aux exportations et aux importations
- Relations avec les DOM
- Remboursement de la TVA étrangère

DATES :

10 et 11 mars 2016 de 9:00 à 17:30
5 et 6 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
1120 €

ML9 – Le statut d'Opérateur Economique Agréé (OEA)

Un accélérateur de procédures douanières et de sécurité

OBJECTIF

Comprendre et appliquer le concept du statut OEA. Sécuriser les marchandises lors de leur transport. Mettre en place les dispositifs de contrôle nécessaires à la sécurisation du fret. Répondre aux formalités liées à l'audit sécurité, prendre en compte le nouveau questionnaire de la DGDDI. Différencier les risques. Rédiger un cahier des charges sécurité. Faire le bilan après 5 ans de déploiement.

PUBLIC

Directeurs et cadres d'entreprises importatrices et exportatrices – responsable Logistique, Directeur et responsables de plate-forme logistique, responsable des flux, responsable sécurité, responsable d'entrepôt.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Utilisation de supports écrits et visuels. Remise d'un support de formation

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir été responsable logistique, douane et transport d'une entreprise française de chimie, puis responsable logistique projet industriel d'une grande entreprise française de service, engagée dans l'étude, la réalisation et l'accompagnement des collectivités et des entreprises dans leurs projets de génie électrique, mécanique, climatique et systèmes de communication, ce spécialiste des douanes, de la réglementation du Commerce Extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans consultant et formateur.

PROGRAMME

L'IMPACT DES ACTES TERRORISTES ET DES MENACES PRO-TEIFORMES.

- Evolution des différents programmes de sécurisation du fret :
 - Programmes « 24-Hour Advance Vessel Manifest Rule », « Container Security Initiative » CSI mis en place par les Etats-Unis d'Amérique.
 - Décret national relatif à la sûreté du fret aérien "chargeur connu".

LE PROJET SAFE DE L'ORGANISATION MONDIALE DES DOUANES

- Recommandation de l'OMD "cadre de normes visant à sécuriser et à faciliter le commerce mondial".
- Projet de la commission européenne concernant la mise en place de mesures de sûreté et de sécurité des marchandises (modifications du code des douanes communautaires, intégration dans le nouveau code de l'union).

LE STATUT COMMUNAUTAIRE DE « L'OPERATEUR ECONOMIQUE AGREE »

- Statut octroyé aux opérateurs fiables.
- Mise en place d'un dispositif de sécurisation des marchandises de l'expéditeur jusqu'au destinataire.
- Caractéristiques de l'OEA et lignes directrices, avantages et inconvénients.
- Les accords de reconnaissance mutuelle :
 - Les pays engagés
 - Les avantages pour les entreprises agréées

- Les critères d'octroi et modalités de délivrance
 - Evaluation, Le nouveau questionnaire proposé par la DGDDI depuis avril 2014
 - Audit
 - Mise à niveau
 - Combien coûte l'obtention de l'agrément ?
- Procédures ICS / ECS et données sécuritaires :
 - Les déclarations préalables.
 - Analyse de risque.
 - Procédures simplifiées d'importation et d'exportation

BILAN APRES 5 ANS

BASE DE DONNEES EUROPEENNES DES ENTREPRISES AGREES

- Site de la DG TAXUD
- Module apprentissage OEA sur le site de la commission européenne

DATES :

9 mars 2016 de 9:00 à 17:30
13 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

650 €

ML10 – L'anglais du transport et de la logistique

English for transport and logistics

OBJECTIF

Maîtriser les outils linguistiques nécessaires pour assurer le bon fonctionnement des flux import et export de l'entreprise.

PUBLIC

responsables export, cadres et commerciaux export, acheteurs à l'international, logisticiens, négociateurs de fret, assistant(e) export, collaborateurs d'entreprise de transport.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Après remise d'un lexique, entraînement à la maîtrise de la terminologie par le biais de différents exercices écrits et oraux. Rédactions de courriels type. Présentation Powerpoint sur les incoterms en anglais



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir exercé des responsabilités internationales au sein du premier exportateur français de viandes bovines, cette intervenante a été Responsable Projet d'une société de négoce international, spécialisée sur la zone Moyen Orient. Depuis plus de vingt ans, cette intervenante réalise des formations sur différents aspects du commerce international sur la base de modules thématiques en anglais. Elle assure ces formations auprès des entreprises au travers d'organismes de formation. Elle est auteur d'un lexique anglais intitulé « L'anglais du commerce international ».

PROGRAMME

LES INCOTERMS 2010 :

- Présentation Powerpoint en anglais
- Savoir les expliquer dans cette langue à un client ou à un fournisseur.

ETUDE TERMINOLOGIQUE

- De l'emballage, de l'assurance, du transport maritime et aérien,
- Des documents de transport

ABREVIATIONS

- Les abréviations les plus courantes dans le domaine du transport

ANNONCER UNE LIVRAISON

- Inclure l'ensemble des informations nécessaires.

DATES :

8 février 2016 de 9:00 à 17:30
3 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
550 €

ML11 — Le nouveau code des douanes de l'union (CDU)

Un moyen d'intégrer la stratégie douanière dans l'entreprise

OBJECTIF

Découvrir le « nouveau » CDU (code des douanes de l'union), applicable à compter du 01/05/2016, son incidence sur les opérations imports exports. Utiliser le CDU pour appliquer une stratégie douanière dans l'entreprise. Développer cette stratégie pour réduire les coûts des achats, optimiser les ventes et réduire les risques douaniers et fiscaux. Connaître et utiliser tous les outils « e-dédouanement » mis à la disposition par la DGDDI sur le site pro douane.

PUBLIC

Directeur et responsable logistique, Directeur et responsable commercial, directeur et responsable des achats, Directeur et responsable financier.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Intervention pragmatique, nourrie de cas concrets. Utilisation de supports écrits et visuels. Remise d'un support de formation. Participation des stagiaires en mettant à profit leurs expériences vécues dans le domaine ciblé.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir été responsable logistique, douane et transport d'une entreprise française de chimie, puis responsable logistique projet industriel d'une grande entreprise française de service, engagée dans l'étude, la réalisation et l'accompagnement des collectivités et des entreprises dans leurs projets de génie électrique, mécanique, climatique et systèmes de communication, ce spécialiste des douanes, de la réglementation du Commerce Extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans consultant et formateur international ».

PROGRAMME

CADRES ET MISSIONS DE LA DOUANE

- Organisation et missions de la douane
- Obligations et justifications liées aux importations et exportations

LÉGISLATION DOUANIÈRE ET MISE EN ŒUVRE : CDU – CODE DES DOUANES DE L'UNION

- Code des douanes communautaire et son évolution le CDU (code des douanes de l'union)
- Conditions d'application
- Les actes délégués (AD) et les actes d'exécution (AE)
- Date d'application et AD du 28/07/2015
- Les dispositifs : OEA et e-dédouanement

RAPPEL DES FONDAMENTAUX DOUANIERS ET INCIDENCE DU CDU

• Dédouanement

- Guichet unique
- Accession à la profession, formation
- Cautionnement

• La marchandise

- Comment déterminer le traitement douanier réservé à une marchandise importée dans la Communauté ou exportée vers les pays tiers ?

- Espèce, Origine, valeur

• Les procédures de dédouanement

- Les procédures générales ou de droit commun
- PDD, PDUC

• Les régimes douaniers

- Régimes définitifs
- Le transit
- Les régimes économiques

LES RISQUES DOUANIERS

- Risques douaniers et fiscaux
- Sanctions, prescription

STRATÉGIE DOUANIÈRE

- Optimisation des coûts (sourcing et régimes douanier)
- Conditions économiques pour le développement export (pénétration de nouveaux marchés)
- Maîtrise des risques

« Le CID (DGDDI) a délivré à Rodolphe LUCAS une autorisation d'accès au site ProDouane pour l'utilisation des applications DELT@, TRIGO, GAMMA, DEB,RITA etc »

DATES :

21 avril 2016 de 9:00 à 17:30
18 mai 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
550 €

Environnement juridique



EJ1 – Le contrat commercial et les conditions générales à l'international	p. 80
EJ2 – Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international	p. 81
EJ3 – Conditions générales de vente en ligne	p. 82
EJ4 – La base et les pièges de l'anglais des contrats internationaux	p. 83
EJ5 – Anticiper et gérer un conflit commercial en Anglais	p. 84

EJ1 – Le contrat commercial et les conditions générales à l'international

Maîtriser les fondamentaux juridiques pour la vente et l'achat

OBJECTIF

Permettre aux participants d'acquérir les réflexes indispensables en matière contractuelle à l'international et leur proposer une approche concrète des règles juridiques fondamentales afin d'optimiser leur position d'acheteur ou de vendeur et de sécuriser leurs contrats internationaux.

PUBLIC

Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises engagés dans un développement international ou qui envisagent de l'être à court terme. Conseillers d'entreprises (agents de développement économique, consultants, experts comptables ...)

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Démarche axée sur une contribution active des participants. L'intervention est ponctuée d'exemples de cas concrets permettant réflexions et échanges d'expériences entre les participants et l'animateur spécialiste. Les participants peuvent apporter des contrats.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Cet avocat spécialisé en droit des affaires internationales, après avoir été juriste, conseiller en création et transmission d'entreprise au sein de la CCIP, dirige le cabinet d'avocats qu'il a rejoint en tant qu'associé : il conseille, défend et parallèlement forme les entreprises. Il est également Chargé d'enseignement à l'Université.

PROGRAMME

SPÉCIFICITÉS DES CONTRATS DE VENTE À L'INTERNATIONAL LES AVANT-CONTRATS

- Documents établis lors des négociations
 - Lettre d'intention
 - Offre
 - Droits et obligations issus de la période précontractuelle.

LES BASES ET SOURCES JURIDIQUES DES CONTRATS DE VENTE

- Limites au principe de l'autonomie de la volonté des parties.
- La nouvelle règle de droit international privé et de droit communautaire européen en l'absence de loi prévue contractuellement.
- Normes impératives et supplétives
- Droit interne
- Conventions internationales
- Règles et Usances Uniformes et Conditions professionnelles

LES CLAUSES DES CONTRATS DE VENTE

- La formation du contrat dans les différents systèmes juridiques.
- Les clauses préliminaires
 - Les clauses technico-commerciales
 - Les clauses logistiques
 - Les clauses financières
 - Les clauses juridiques.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE EXPORT L'IMPORTANCE DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

- Notion de vente, transfert de propriété, des frais et des risques dans les principaux systèmes législatifs

MISE EN PLACE DES ÉLÉMENTS ESSENTIELS DES CGV EXPORT

- Clauses juridiques : entrée en vigueur et durée, droit et langue applicable, règlement des litiges, clause compromissoire (arbitrage), clause exonératoire de responsabilité, propriété intellectuelle et industrielle, clauses pénales, clauses résolutoires, clause de réserve de propriété;
- Clauses financières : mise en place des clauses de prix et de paiement, risque de change, clause fiscale ;

CLAUSES COMMERCIALES: LIVRAISON, INCOTERMS, CONFORMITÉ ET GARANTIE DES VICES CACHÉS.

DÉLAIS DE PAIEMENT, PÉNALITÉS DE RETARD

L'application de la loi LME dans contrats internationaux

CAS PRATIQUE:

- Analyse d'un modèle de CGV export et d'une comparaison entre CGV et CGA

DATES :

19 janvier 2016 de 9:00 à 17:30
10 mars 2016 de 9:00 à 17:30
25 nov 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
650 €

EJ2 – Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international

Conclure en maîtrisant les risques

OBJECTIF

Donner aux participants les éléments fondamentaux permettant de conclure dans de bonnes conditions des contrats d'agence commerciale et de distribution avec l'étranger.

PUBLIC

Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises ayant engagé un développement international ou souhaitant optimiser leurs exportations.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Approche pragmatique, nourrie de cas concrets. Supports vidéo projetés. Un dossier technique est remis aux participants.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Cet Avocat spécialisé en droit des affaires internationales, après avoir été juriste, conseiller en création et transmission d'entreprise au sein de la CCIIP, dirige le cabinet d'avocats qu'il a rejoint en tant qu'associé : il conseille, défend et parallèlement forme les entreprises. Il est également chargé d'enseignement à l'université.

PROGRAMME

MODES DE PRESENCE A L'INTERNATIONAL ET CRITERES DE CHOIX

L'INFLUENCE DE LA REGLEMENTATION EUROPEENNE SUR LES CONTRATS RELATIFS AUX VENTES A L'ETRANGER, EN PARTICULIER CONTRATS D'AGENCE ET DE DISTRIBUTION.

L'AGENCE COMMERCIALE INTERNATIONALE :

- Le statut de l'agent / distinction avec d'autres concepts
- Principales clauses contractuelles :
 - Produits, territoire et clientèle contractuels,
 - Fonctions et responsabilités de l'agent, obligations du mandat,
 - Exclusivité, non concurrence,
 - Rémunération de l'agent,
 - Règlement des litiges, droit applicable

DISTRIBUTION COMMERCIALE INTERNATIONALE :

- Le statut du distributeur international,
- Le contrat de distribution (clauses essentielles à prévoir).
- La distribution et les principes de libre concurrence

SPECIFICITES SUIVANT LES PAYS :

- Quelques exemples concrets sur la Belgique et l'Espagne

DATES :

31 mars 2016 de 9:00 à 17:30
28 nov 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
650 €

Se préparer à
l'international

S'organiser à
l'international

Risques et
techniques financières

Risques et
techniques logistique

Risques et
techniques juridique

Défense et
Armement

EJ3 – Conditions générales de vente en ligne

B to B et B to C: le cadre juridique Européen

OBJECTIF

Sensibiliser les participants à la législation européenne très protectrice des consommateurs. Permettre aux entreprises de sécuriser leurs opérations et éviter les lourdes sanctions.

PUBLIC

Toute entreprise, quelle que soit sa taille, qui envisage de vendre ses produits ou ses prestations en ligne à destination de consommateurs et à destination de professionnels.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Démarche axée sur une contribution active des participants. L'intervention est ponctuée d'exemples de cas concrets permettant réflexions et échanges d'expériences entre les participants et l'animateur spécialiste. Les participants peuvent apporter des contrats.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Spécialiste en droit international, en droit communautaire européen et en droit fiscal international.

PROGRAMME

INTRODUCTION

La rédaction de CGV en ligne à l'attention de consommateurs – B to C – se démarque fondamentalement de celle applicable en B to B. Le non respect des nombreux textes : vente à distance, informations à communiquer au client, clauses abusives, données personnelles ... expose l'entreprise à de lourdes sanctions.

SPECIFICITES DES CONDITIONS GENERALES DE VENTE EN LIGNE – B TO C

- Définir une stratégie quant à la zone géographique
- Le contrat de vente en ligne est un contrat passé « entre absents »
 - Les conséquences d'un contrat « entre absents
 - Une législation qui s'est construite pas à pas, d'où une multitude de textes à maîtriser impérativement
 - Présentation des différentes obligations du vendeur en B to C
- Les CGV en ligne constituent le cadre juridique de la vente par l'entreprise. Elles doivent laisser la place à un contrat passé entre chaque consommateur et l'entreprise.

LE CONTRAT DE VENTE EN LIGNE DEVANT FIGURER SUR LE SITE DE B TO C LA CHRONOLOGIE DE L'ACTE D'ACHAT PAR LE CONSOMMATEUR

- Les différentes informations à communiquer à l'acheteur,
- Le contrat d'achat en ligne et les droits de l'acheteur,
- Les données personnelles,
- Les sanctions encourues par le vendeur,
- La propriété intellectuelle,
- Prévention et modes de règlement des différends.

CAS PRATIQUE :

- Analyse de CGV en ligne – B to C et B to B.

DATES :

03 mars 2016 de 9:00 à 17:30
24 novembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION : (prix net exonération de tva)

550 €

EJ4 – La base et les pièges de l'anglais des contrats internationaux

International contracts: basics, tips and traps

OBJECTIF

Maîtriser les outils linguistiques nécessaires pour négocier les termes d'un contrat, comprendre un contrat et des conditions de vente et d'achat, en déjouer les pièges, et en maîtriser la rédaction.

PUBLIC

Tout acteur du développement international de l'entreprise, dirigeants PME/PMI, responsables export, cadres et commerciaux export, acheteurs à l'international, responsable juridique, juriste d'entreprises, avocats d'affaires.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Approche pragmatique, nourrie de cas concrets. Supports vidéo projetés. Un dossier technique est remis aux participants

PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir été Assistante du Directeur des Relations Internationales du premier exportateur français de viandes bovines, cette intervenante a été Responsable Projet au sein d'une société de négoce international, spécialisée sur la zone Moyen Orient. Depuis plus de vingt ans, cette intervenante réalise des formations sur différents aspects du commerce international sur la base de modules thématiques en anglais. Elle assure ces formations auprès des entreprises au travers d'organismes de formation. Elle est auteur d'un lexique anglais intitulé « L'anglais du commerce international ».

PROGRAMME

MAITRISER L'ANGLAIS

- des conditions générales de vente et d'achat
- des contrats de vente et d'achat
- des contrats d'agence et de distribution

Pour l'ensemble de ces documents, les mots clés de chacun des articles qui les constituent seront étudiés ainsi que les pièges que représentent les faux amis.

DATES :

21 mars 2016 de 9:00 à 17:30
10 octobre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
550 €

Se préparer à
l'international

S'organiser à
l'international

Risques et
techniques financières

Risques et
techniques logistique

Risques et
techniques juridique

Défense et
Armement

EJ5 – Anticiper et gérer un conflit commercial en anglais

International contracts: basics, tips and traps

OBJECTIF

Maitriser les outils linguistiques nécessaires pour faire face à des situations nouvelles dans l'exécution d'un contrat export ou import.

PUBLIC

Cadres et commerciaux export, acheteurs à l'international, assistant(e) export.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Après remise d'un lexique, les participants se verront proposer différentes activités écrites et orales sur les principaux sujets de conflit liés à la négociation des différents types de contrat.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Après avoir été Assistante du Directeur des Relations Internationales du premier exportateur français de viandes bovines, cette intervenante a été Responsable Projet au sein d'une société de négoce international, spécialisée sur la zone Moyen Orient. Depuis plus de vingt ans, cette intervenante réalise des formations sur différents aspects du commerce international sur la base de modules thématiques en anglais. Elle assure ces formations auprès des entreprises au travers d'organismes de formation. Elle est auteur d'un lexique anglais intitulé « L'anglais du commerce international ».

PROGRAMME

EXPLIQUER

- Expliquer, justifier, faire admettre un nouveau délai de livraison, un retard d'expédition.

REFUSER

- Refuser un nouveau délai de livraison, un retard d'expédition.

GERER

- Gérer un problème d'expédition : produits manquants, problème de qualité et de non-conformité.

RASSURER

- Rassurer un client, maintenir une situation de confiance.

ARGUMENTER,

- Argumenter, se défendre.

RAPPELER

- Rappeler les termes d'un contrat, menacer.

DATES :

21 mars 2016 de 9:00 à 17:30
22 septembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)
550 €

DA6 – Moyen d'actions au sein de structures multilatérales

Fonctionnement des institutions et positionnement des acteurs

OBJECTIF

Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Identifier les stratégies d'influence et les canaux d'information au niveau national
- Connaître le fonctionnement des institutions européennes et repérer le positionnement des différents acteurs ainsi que leur réseau d'influence dans le secteur de la défense
- Connaître le fonctionnement de l'OTAN, le contexte et les leviers d'action de la négociation en multilatéral.
- Identifier et savoir collecter l'information utile en vue de son exploitation.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Nous consulter

PROGRAMME

JOUR 1

LES ACTEURS NATIONAUX DE LA COOPERATION MULTINATIONALE EN MATIERE D'ARMEMENT

PRESENTATION ET HISTORIQUE DES INSTITUTIONS EUROPEENNES

- Le Conseil de l'Union européenne
- La Commission européenne, ses instruments financiers
- Le SEAE (CMPD, CPCC)

LES ORGANES POLITICO-MILITAIRES

- Le Comité Politique et de Sécurité (COPS)
- Le Comité militaire de l'UE
- L'Etat-major de l'EU

ATELIER – DÉBAT : QUELLES STRATÉGIES D'INFLUENCE, QUELS CANAUX D'INFORMATIONS ?

L'AGENCE EUROPEENNE DE DEFENSE

- L'AED comment ça marche ? (organisation, budget, fonctionnement)
- Les stratégies capacitaires (CDP), coopération armement, industrie, R&T
- Résultats et perspectives

ATELIER – DÉBAT : PARMI LES DIFFÉRENTES INSTITUTIONS, COMMENT REPÉRER LE NIVEAU D'INFLUENCE DANS LE SECTEUR DE LA DÉFENSE ?

LE ROLE DE LA COMMISSION EUROPEENNE

JOUR 2

L'OTAN

- Structure
- Le Secrétariat International
- La CDNA (conférence des directeurs nationaux d'armement)
- L'Etat-major international
- Le SACT
- Les agences
- Le budget

ATELIER – DÉBAT : OTAN, QUELS SONT LES LEVIERS D'ACTION DE LA NÉGOCIATION EN MULTILATÉRAL ?

LA NATO DEFENCE PLANNING

LA SMART DEFENCE

LA RELATION UE/OTAN

LES REPRESENTATIONS PERMANENTES DE LA FRANCE A L'UE ET A L'OTAN

LE RESEAU FRANÇAIS ACTUEL DANS LES INSTITUTIONS BRUXELLOISES

- UE
- OTAN

LIENS UTILES CONCLUSION

DATES :

Nous consulter

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1400 €

Défense et Armement



- DA1** – Collecte et maîtrise de l'information technologique au service du développement international p. 86
- DA2** – Transfert de technologie à l'international : enjeux et risques dans le domaine de l'armement p. 87
- DA3** – Eléments de géostratégie européenne p. 88
- DA4** – Défense et sécurité p. 89
- DA5** – Les nouveaux acteurs des relations internationales p. 90
- DA6** – Moyens d'actions au sein de structures multilatérales p. 91
- DA7** – Pratique du protocole

DA1 – Collecte et maîtrise de l'information technologique au service du développement international

L'intelligence économique, clef du développement

OBJECTIF

Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Définir les besoins internes en information
- Identifier et s'assurer de la fiabilité des diverses sources de renseignement
- Connaître les marchés, évaluer les tendances technologiques et surveiller les concurrents potentiels
- Repérer les attentes des prospects
- Analyser l'importance stratégique des différents types d'informations et définir leur niveau de protection
- Communiquer un ensemble de pratiques permettant de piloter l'exportation de produits de haute-technologie à travers l'information pertinente.

PUBLIC

Directeurs export, responsables de zone export, cadres export, responsables marketing, responsables produits, conseils aux entreprises.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations, par des exemples concrets

PROFIL DE L'INTERVENANT

Nous consulter

PROGRAMME

JOUR 1

CONCEPT D'INTELLIGENCE ECONOMIQUE

- Sources d'information à l'international
- Présentation des sources d'informations on-line, multisectorielles et propres au secteur de la Défense.

TRAITEMENT DE L'INFORMATION

- Processus et techniques de traitement et de validation,
- Particularités de la collecte et de l'interprétation de l'information sur les marchés naissants
- Présentation des résultats – Exemples
- Exploitation des résultats
- Exemples de décisions vitales à prendre dans le cadre du développement international d'une entreprise

MISE EN APPLICATION ET CAS PRATIQUES

Etude de 3 cas spécifiques des secteurs défense, aéronautique et naval

JOUR 2

L'INTELLIGENCE ECONOMIQUE DANS LE SECTEUR DE LA DEFENSE

- Présentation du réseau de renseignement dans le secteur de la Défense
- Réflexion sur l'articulation des différentes sources d'informations

(ouvertes, fermées) et sur le traitement de l'information spécifique au secteur militaro-industriel.

- Rappel des risques associés pour les principaux acteurs (cadre DGA, Etat, industrie) et présentation de méthodes de prévention.

TEMOIGNAGE METIER:

L'IE DANS LE MONDE DE LA DÉFENSE

FOCUS PAYS : INDE ET MALAISIE

DATES :

Nous consulter

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1300 €

DA2 – Transfert de technologie à l'international

enjeux et risques dans le domaine de l'armement

OBJECTIF

Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Comprendre les enjeux relatifs à la mise en place et au suivi de transferts de technologie à l'international
- Encadrer le transfert de technologie ainsi que son fonctionnement dans la durée
- Envisager le transfert de technologie comme vecteur de partenariat.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations.



PROFIL DE L'INTERVENANT

Nous consulter

PROGRAMME :

SPECIFICITES DES PRODUITS DE HAUTE TECHNOLOGIE A L'EXPORTATION

- Définir l'offre
 - Importance du positionnement concurrentiel
 - Identification et valorisation de l'élément différenciateur– Spécificités de l'exportation des produits à usage militaire

FOCUS ETUDE DE CAS

- Définir le prix
 - Analyse de la valeur
 - Coûts moyens vs. coût marginal
- Sélectionner et animer le partenaire commercial
- Protéger le savoir-faire
 - Communiquer tout en protégeant le savoir-faire

LES ETAPES DU TRANSFERT DE TECHNOLOGIES A L'INTERNATIONAL

- Gestion du projet
- Protection de la technologie
 - Identification de la technologie vitale
 - Méthodes de protection

FOCUS ETUDE DE CAS

- Ce cas permettra de répondre à la question essentielle de l'identification des technologies à protéger
- Contractualisation du transfert de technologie
 - Le contexte contractuel international
 - Le régime juridique des contrats internationaux
 - La phase pré contractuel
 - Les outils contractuels spécifiques au secteur des hautes technologies

LE DEVELOPPEMENT DE L'OFFSET DANS LES SECTEURS DE HAUTE TECHNOLOGIE

- Des dimensions multiples
 - La réciprocité recherchée
 - Les attitudes et attentes des pays acheteurs
 - Les engagements des pays fournisseurs
 - Le rôle des pouvoirs publics
- L'efficacité de la démarche stratégique
 - Les facteurs critiques
- Etude de cas : Malaisie

DATES :

Nous consulter

DURÉE :

4 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

2 600 €

DA3 – Éléments de géostratégie européenne

Politiques industrielles et relations extérieures

OBJECTIF

Au terme de cette formation, les participants connaîtront :

- L'organisation des institutions de l'UE et leurs fonctionnement
- La vision de la commission européenne des problématiques industrielles et de concurrence
- les défis posés à l'UE
- Les relations UE/USA/Chine/Russie.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Nous consulter

PROGRAMME :

JOUR 1

ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DES INSTITUTIONS EUROPEENNES

- Le « triangle institutionnel » (Conseil ; Parlement européen ; Commission européenne) et l'adoption des actes législatifs ordinaires dans le traité de Lisbonne
- Le rôle des autres acteurs majeurs de l'UE : le Conseil européen ; la Banque centrale européenne ; la Cour de justice européenne
- Le financement de l'Union européenne (cadre financier pluriannuel ; procédure budgétaire annuelle ; ressources propres)
- La nouvelle gouvernance économique et budgétaire
- *Atelier débat* : Les défis posés à l'UE en ce qui concerne :
 - ses équilibres institutionnels et son mode de fonctionnement
 - le rapport aux citoyens (problème du « déficit » ou « défi » démocratique

LES DEFIS POSES A L'UE (1)

Exposé suivi de questions et discussion

JOUR 2

VISION DE LA COMMISSION DES POLITIQUES INDUSTRIELLES ET DE CONCURRENCE

- La politique de concurrence : au cœur des pouvoirs et conceptions dominantes de la Commission
- La politique industrielle : nouvelle venue ; quelle place réelle ? quel avenir ?
- L'action extérieure de l'UE dont la PESC
- Objectifs
- Outils et instruments
- Modes d'action
- Les relations et partenariats stratégiques de l'UE :
- La relation UE/USA (et la négociation de l'accord commercial transatlantique)
- Le partenariat UE/CHINE
- Le (difficile) partenariat UE/RUSSIE

LES DEFIS DE L'UE DANS LE DOMAINE EXTERIEUR (2)

- Exposé suivi de questions et discussions
- *Atelier-débat*: quels aspects économiques, commerciaux, financiers et politiques des relations extérieures de l'UE ?

DATES :

Nous consulter

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1300 €

DA4 – Défense et sécurité

Enjeux et stratégies

OBJECTIF

Cette formation permettra aux participants de connaître:

- Les grandes enceintes de la sécurité européenne et internationale, leurs rôles, leurs outils et leurs actions
- Les stratégies de défense des grands acteurs, tels que la France et l'Europe, les USA, la Russie, la Chine et l'Inde
- Les enjeux des nouvelles puissances militaires tels que le Brésil, la Turquie
- L'évolution de la menace et des technologies, l'ensemble des grands défis militaires et les nouveaux concepts de défense associés.



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations.

PROFIL DE L'INTERVENANT

Nous consulter

PROGRAMME :

JOUR 1

- La France et sa stratégie de sécurité. La planète et les trois défis du XXIème siècle
- Historique de l'Europe de la défense ; de Bruxelles à Nice (1947 / 2000)
- Les avatars de l'OTAN (1950 – 2000)

JOUR 2

- Les enceintes européennes et atlantiques aujourd'hui (UE OTAN)
- Les enceintes régionales et mondiales aujourd'hui (ONU, G7/8, G20)
- Les grands pays stratégiques (Etats-Unis, Chine, Russie, Inde, Japon)

JOUR 3

- Les nouveaux venus (Brésil, Turquie) et les connexions Sud-Sud
 - Défis militaires, vulnérabilités et risques au XXIème siècle ; doctrines et concepts
- Focus débat : Analyser le monde qui vient. Les repères de défense et de sécurité

DATES :

Nous consulter

DURÉE :

3 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1750 €

Se préparer à
l'international

S'organiser à
l'international

Risques et
Risques financiers
techniques

Risques et
Risques logistiques
techniques

Risques et
Risques juridiques
techniques

Défense et
Armement

DA5 – Les nouveaux acteurs des relations internationales

OBJECTIF

Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Connaître les nouvelles réalités mondiales [Nouvelle technologie de l'information et de la communication (NTIC), mondialisation, médias, organisations non gouvernementales (ONG), ect.]
- Identifier la typologie de ces nouveaux acteurs et leur domaine d'influence
- Appréhender leurs moyens d'action et leur portée



APPROCHE PEDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations

PROFIL DE L'INTERVENANT

Nous consulter

PROGRAMME

SENSIBILISATION : LES NOUVEAUX ACTEURS DES RELATIONS INTERNATIONALES

- Présenter l'incidence de la mondialisation et des technologies sur l'émergence des nouveaux acteurs
- Typologie des « nouveaux » acteurs : influence, action, portée.
- Complexité des réseaux et gestion de l'information
- Mesurer l'importance des nouveaux acteurs dans notre activité: anticiper et construire les réponses adaptées.

LE CONTEXTE : LE BOULEVERSEMENT DE L'INTERNATIONALISATION A LA MONDIALISATION

- Les territoires et l'espace mondial : des incertitudes
- Évolution de la population et des groupes sociaux : migrations et inégalités
- Le développement des régionalisations
- Les défis planétaires : réchauffement climatique, environnement, démographie, crises sanitaires, développement, régulation et institutions, conflits régionaux...

DEFINIR LES NOUVEAUX ACTEURS

- Analyser leur diversification
- Définition des acteurs, des relations internationales, des réseaux et flux.
- Comment se sont créés et se sont développés ces acteurs ?
- Quelles sont leurs spécificités ?

TYPLOGIES DES NOUVEAUX ACTEURS

- Les États : puissances et faiblesses : États et privatisation ; la diplomatie économique
- Les collectivités territoriales
- Les acteurs non étatiques :
- Les organisations internationales et leurs enjeux
- Les firmes multinationales, transnationales, internationales
- Les organisations non gouvernementales ONG ; les Think Tanks
- Les médias et entreprises de communication
- Les agences de notation
- L'individu citoyen : acteur agrégé
- Les acteurs illégaux : groupes terroristes, religieux et mafias
- L'opinion mondiale

LES DEFIS DANS LES RELATIONS INTERNATIONALES

- Les turbulences de la communication (rôle des NTIC)
- Extension des réseaux d'acteurs mafieux et de la violence
- Les acteurs identitaires ; ethnicisation et nationalisme dans le système international
- Les acteurs religieux : les réseaux d'influence
- Grandeur des firmes multinationales, faiblesse des États

PROSPECTIVE

- L'État, acteur mondial ?
- La puissance aujourd'hui : soft power et smart power
- L'armement : pour gagner la paix, bien préparer la guerre...
- Les sources d'information et d'influence

DATES :

Nous consulter

DURÉE :

1 jour

COÛT DE LA FORMATION : (prix net exonération de tva)

580 €

DA7 – Pratiques du protocole

Règles et outils

OBJECTIF

Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Connaître les principales règles protocolaires, maîtriser les outils et acquérir un savoir-être
- Appréhender les contextes politiques et environnements sociaux du protocole selon différents niveaux opérationnels

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Les interventions seront illustrées d'exemples vécus par les intervenants du protocole



PROFIL DE L'INTERVENANT

Nous consulter

PROGRAMME

JOUR 1

PRESENTATION CROISEES

- Ouverture de la formation
- Les objectifs de la formation et son déroulement
- Tour de table sur les enjeux et les attentes des participants

L'ESSENTIEL DU PROTOCOLE FRANÇAIS DANS LE CADRE INTERNATIONAL

Au travers de cette présentation, seront revues les règles essentielles concernant:

- L'invitation
- L'accueil
- Les discours
- Les plans de table
- Les personnalités à inviter ... et celles à ne pas oublier
- Les institutions à prévenir et à informer

CONNAITRE LES CONSÉQUENCES DES TYPOLOGIES MULTI- CULTURELLES

JOUR 2

CAS PRATIQUE - INTÉGRER LES COMPOSANTES INTERCUL- TURELLES

Sous forme de 4 groupes

- Organiser les pauses et les collations lors d'une réunion de travail avec des allemands et des espagnols
- Préparer des cadeaux à remettre lors d'un voyage au Japon
- Analyse des choix proposés quant à la culture des interlocuteurs

ANTICIPER LES INCIDENCES DU PROTOLE SUR LES DELE- GATIONS ETRANGERES

- Comment préparer et informer ses interlocuteurs ?
- Comment faire évoluer le protocole en cas de besoin ?
- Comment adapter les règles et les procédures selon les nationalités et les religions des délégations ?

PROSPECTIVE

- Comment préparer la partie «protocole» lors d'un déplacement
 - Auprès de quelle structure s'informer ?
 - Comment gérer le protocole en amont
- Quelles sont les marges de manoeuvre possibles de négociation du protocole ?

CAS PRATIQUES

CLOTURE DE LA FORMATION

- Tour de table
- Evaluation, cérémonial militaire

DATES :

22 et 23 Septembre 2016 de 9:00 à 17:30

DURÉE :

2 jours

COÛT DE LA FORMATION :

(prix net exonération de tva)

1400 €



LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE CI-APRÈS QUI RÉGISSENT LES PRESTATIONS FORMATEX, PRIMENT SUR LES CONDITIONS GÉNÉRALES D'ACHAT DES CLIENTS.

INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTERENTREPRISES :

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin d'inscription figurant sur le site ou en annexe aux documents envoyés en PDF, dûment complétés, soit en ligne (site FORMATEX), soit par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, FORMATEX adresse à son client une convention de formation en double exemplaire. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au client dès confirmation du maintien de formation.

FORMATIONS EN INTRA ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être mise en œuvre que sur acceptation formelle écrite de la proposition dans son intégralité.

INFORMATION PRISE EN CHARGE OPCA:

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCA, il doit vérifier l'imputabilité de la formation, procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCA et indiquer sur le bulletin d'inscription les coordonnées précises de l'établissement à facturer. Dans le cas d'un refus de prise en charge, le client reste redevable de l'intégralité de la prestation.

- **N° d'existence :** 11755181175
- **SIRET :** 398 167 890 00035

La facture est émise avant ou après la formation selon qu'il s'agisse d'une formation en inter ou intra entreprise. Elle est adressée à l'entreprise ou l'OPCA selon le cas. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire (RIB à disposition). FORMATEX est non assujéti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc nets à payer.

ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

- Pour un interentreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé par (courriel, fax ou lettre) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 50 % si l'annulation est signalée 5 jours ouvrés inclus avant le début de la formation et de 100 % si elle est reçue 3 jours ouvrés inclus avant le démarrage.
- L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation
- Pour un intra-entreprises : les conditions d'annulation diffèrent selon le format du projet. Si elles ne sont pas spécifiées dans l'offre initiale les conditions suivantes s'appliquent : le client se réserve le droit d'annuler la formation 15 jours ouvrés avant le début de l'intervention. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100 % du coût de l'intervention seront dues à FORMATEX.

ANNULATION OU REPORT DU FAIT DE FORMATEX :

- Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas le Client est prévenu au moins sept jours avant la date de début de la formation. Le client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report. En revanche, les sommes versées par le Client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

RELATION CLIENT FOURNISSEUR

Le client s'engage à ne faire aucune proposition directe aux formateurs missionnés par FORMATEX et à prendre contact systématiquement avec FORMATEX pour toute suite éventuelle quelle qu'elle soit.

Le client s'interdit d'utiliser ou de transmettre, même à des tiers, les coordonnées (adresse, téléphones, fax, mail) de l'intervenant qui ne seraient pas celles de FORMATEX.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentations, outils, cours et tout document en général mis à la disposition du client et de son personnel sont propriété de FORMATEX ou de ses donneurs de licence. En conséquence, le client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations ou à des tiers les supports ou autres ressources pédagogiques mis à disposition sans l'autorisation expresse et écrite de FORMATEX ou de ses ayants droit. Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

DROIT APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE :

Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR : <http://formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires>



FICHE D'INSCRIPTION

Adresse postale de formatex - 77 boulevard saint Jacques, 75014 Paris

FORMATION

Intitulé : Code :
Date(s) souhaitées :
Prix :
- Prix net (par participant) EUR
- Participation au déjeuner (20 EUR/jour) Oui Non
Total net : EUR

ENTREPRISE

Raison sociale :
N° SIRET : Code NAF :
Adresse :
Code postal : Ville : Pays :
Responsable formation :
Mme Melle Mr
Nom : Prénom :
Téléphone : Fax : E-mail :

PARTICIPANT

Mme Melle Mr
Nom : Prénom : Fonction :
Téléphone : Fax :
E-mail :
Adresse d'envoi de la convocation :
Code postal : Ville : Pays :

PARTICIPANT 2

Mme Melle Mr
Nom : Prénom : Fonction :
Téléphone : Fax :
E-mail :
Adresse d'envoi de la convocation :
Code postal : Ville : Pays :

FACTURATION / FINANCEMENT

Bon de commande Oui Non Si «Oui», N° :
Règlement par un OPCA : Oui Non Si «Oui», nom de l'organisme :
Adresse de facturation :
Code postal : Ville : Pays :

REGLEMENT

Ci-joint un chèque de EUR
à l'ordre de Formatex

Je déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente détaillées au verso ou accessible à l'adresse suivante www.formatex.fr/mentions-legales.html, j'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police d'assurance qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATEX et en particulier ma responsabilité civile.