

CATALOGUE DE FORMATIONS

**20
26**



**NOUS FORMONS LES
ENTREPRISES QUI GAGNENT
À L'INTERNATIONAL**

Didier Boulogne

Président de Formatex –
Directeur général de Business France



Dans un paysage international en recomposition, où les chaînes de valeur se redessinent et les marchés de croissance se déplacent, Business France adapte et intensifie chaque jour son soutien aux entreprises prêtes à franchir le pas de l'export.

Mais l'élan ne suffit pas: réussir hors de ses frontières exige une préparation rigoureuse et des équipes formées aux exigences du commerce mondial. C'est précisément la promesse de Formatex et de ses fondateurs associés: transformer les défis internationaux en opportunités grâce à des parcours ciblés—analyser le risque pays, répondre aux appels d'offres internationaux, optimiser sa présence en ligne—et à une pédagogie résolument opérationnelle.

Fort de plus de 30 ans d'expérience, d'un réseau de plus de 200 experts et de dizaines de milliers de professionnels formés dans une vingtaine de pays, Formatex propose des formats adaptés (présentiel ou distanciel, intra ou inter) et des modules alignés sur vos priorités. Certifié Qualiopi, l'organisme ouvre l'accès aux financements publics (État, Régions, France Travail) et aux prises en charge par les OPCO: un levier décisif pour accélérer sans attendre.

Avec Formatex, donnez à vos équipes les compétences qui font la différence, et à votre entreprise l'avantage compétitif pour conquérir durablement les marchés internationaux.

Olivier Vincent

Vice-Président de Formatex –
Directeur Exécutif Export Bpifrance



Exporter c'est changer de paradigme, c'est accepter de challenger son modèle, d'adapter son marketing mix dans des terrains de jeu souvent inconnus, de savoir créer la rencontre avec de nouveaux clients.

Au sein du collectif Team France Export, Bpifrance met à disposition un ensemble complet de solutions pour accompagner les entreprises exportatrices.

Cet accompagnement couvre toutes les étapes, de la prospection à la croissance internationale, en passant par le financement et la sécurisation des opérations à l'étranger.

Ces ressources sont essentielles, mais réussir à l'international demande surtout une préparation rigoureuse. C'est là que Formatex intervient comme un levier de croissance incontournable.

En rejoignant l'Académie de l'Export, le programme digital mis en place par le gouvernement pour soutenir les exportateurs, Formatex met à votre disposition un catalogue de formations de haut niveau, animées par des experts passionnés du commerce international. Véritable partenaire stratégique, Formatex vous accompagne pour conquérir de nouveaux marchés et vous préparer efficacement à relever les défis de l'international en toute confiance.



VOTRE PARTENAIRE POUR RÉUSSIR À L'INTERNATIONAL

FORMATEX, organisme de formation continue, propose une offre complète pour accompagner **chaque étape** du développement international. Nous appuyons entreprises, fédérations et pôles de compétitivité autour des enjeux de : **stratégie, commerce, marketing, juridique, financier, logistique et interculturel**. A travers des parcours personnalisés ou standards, adaptés aux enjeux spécifiques de **chaque entreprise**, quelle que soit sa taille, son secteur, son ancienneté et ses objectifs.

Se préparer

Se développer

Gérer les risques

Expertises sectorielles

Expertises géographiques

Formatex, des engagements stratégiques



Offres sur mesure ou clés en main. Des dispositifs adaptés à chaque entreprise, expertise et stratégie d'internationalisation.



Des partenariats de référence pour maximiser notre impact. Partenaire privilégié de Business France, Bpifrance et de l'ESCE



Une expertise terrain éprouvée. Une équipe de praticiens chevronnés, au service de vos ambitions à l'international.



Une qualité certifiée. Gage de qualité et d'exigence dans l'accompagnement des professionnels, FORMATEX est certifié QUALIOPI

FORMATEX AU CŒUR DE L'ÉCOSYSTÈME EXPORT FRANÇAIS

FORMATEX collabore avec les principaux acteurs du commerce international et de l'accompagnement export en France.



Agence nationale dédiée à la promotion de l'export français. FORMATEX intervient aux côtés de Business France pour **former et accompagner les entreprises aux enjeux opérationnels des métiers de l'international mais également à l'attractivité et au développement économique** des agences régionales de développement.



Acteur clef du financement et de l'accompagnement des TPE, PME, ETI et entreprises innovantes. FORMATEX contribue à plusieurs programmes et parcours de formation dédiés à la croissance internationale. Propulseurs internationaux, programmes spécifiques sectoriels.



Plateforme de formation de la Team France Export. FORMATEX y propose des modules essentiels : douane, incoterms, risques pays, stratégie export, marketing digital international...



Partenaire historique de FORMATEX.
Nous partageons une vision commune : former les futurs acteurs du commerce international.

UN ACCOMPAGNEMENT PRÉCIS ET CIBLÉ

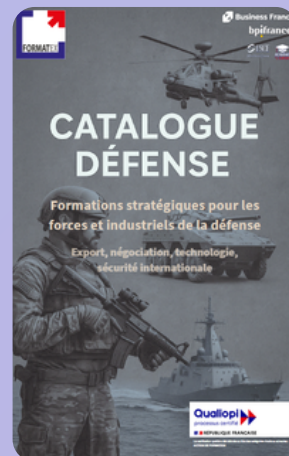
FOCUS EXPERTISE SECTORIELLE

FORMATEX accompagne divers secteurs d'activité.

Depuis 2014, la DGA (Ministère de la Défense) nous confie ses modules sur les « Relations et affaires internationales » (formats inter et intra).

Nous abordons des thèmes tels que le transfert de technologie, la négociation interculturelle, le protocole ou encore la géostratégie européenne, adaptés aux spécificités du secteur de l'armement et de la défense.

En format « inter », les entreprises du secteur peuvent s'inscrire et bénéficier de modules enrichis par les échanges entre formateurs, experts, entreprises et agents de la DGA.



FOCUS EXPERTISE GEOGRAPHIQUE



FORMATEX propose des formations dédiées à des zones géographiques spécifiques. Grâce à une **expertise fine des contextes locaux** — culturels, économiques et réglementaires — sécurisez vos projets, renforcez la performance de vos équipes et favorisez des **relations professionnelles efficaces et durables adaptées aux contextes locaux**.



Formatex a également développé un **catalogue pour les départements d'Outre-mer** à travers le **partenariat stratégique liant le ministère délégué aux Outre-Mer et Business France**. Celui-ci est conçu pour dynamiser l'économie ultramarine, en accentuant l'exportation et l'attraction d'investissements étrangers, tout en soutenant activement les initiatives entrepreneuriales locales.

L'ÉQUIPE FORMATEX



Stéphanie Roussin | Directrice FORMATEX

Expérience marquée dans le pilotage de projets internationaux sur les zones Asie, Moyen-Orient et Europe.

Direction de missions export et gestion de projets internationaux pour des secteurs variés incluant l'hôtellerie, l'ameublement et le retail. Forte implication dans le développement de marchés à l'international via des postes de responsabilité stratégique.



Katarzyna Lecointe | International Project Manager

Expérience internationale confirmée dans la gestion de projets et la relation client, avec des missions menées en France, en Pologne, en Belgique et à l'échelle européenne. Collaboration régulière avec des filiales et partenaires situés en Angleterre, Allemagne, Suisse, Autriche et Pologne.

Solide expertise dans des environnements multiculturels, aussi bien en entreprise qu'au sein d'organisations internationales.



Mathilde Lionnet | International Project Manager

Expérience approfondie dans la gestion de projets internationaux d'aide publique au développement avec

coordination d'équipes et de programmes à Madagascar, au Niger et au Cambodge.

Interventions stratégiques et opérationnelles pour des ONG et institutions publiques à l'international. Parcours marqué par des expatriations longues en Afrique, Asie et Outre-mer, renforçant une forte capacité d'adaptation interculturelle.



Hassan Doumbia | Assistant comptable et administration

Expérience concrète en entreprise dès la première année d'études, avec une montée progressive en responsabilités.

Formation à double ancrage (gestion et prépa scientifique), illustrant une capacité d'adaptation, une aisance analytique et une curiosité technique.

Il combine rigueur comptable, polyvalence opérationnelle et engagement associatif.



Thomas Le Boursicot | Chargé de Webmarketing et communication

Forte capacité d'engagement et une expérience concrète en gestion de projet, marketing digital et communication. Mobilité internationale démontrée par un échange académique en Lituanie et une participation sportive et associative à l'étranger.

Compétences transversales consolidées à travers des expériences variées, allant du webmarketing à l'organisation d'événements nationaux et internationaux, renforcées par des certifications techniques et un parcours en école de commerce.

DES FORMATS DE FORMATION ADAPTÉS À VOS BESOINS



INTER-ENTREPRISE

Des formations de notre catalogue ajustées à vos besoins, au sein de sessions réunissant des professionnels de divers horizons et organismes. Un format dynamique qui stimule l'échange, enrichit les pratiques et apporte un regard neuf sur vos enjeux.



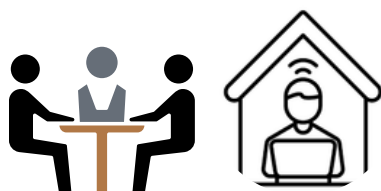
INTRA-ENTREPRISE

Des formations dédiées à vos équipes. Organisées sur votre site ou le nôtre, issues de notre catalogue et ajustées à vos attentes, ou entièrement conçues sur-mesure. Un format personnalisé pour répondre précisément collectivement à vos enjeux.



SUR-MESURE

La solution idéale pour former vos collaborateurs avec un programme précis, des sessions planifiées. Nous construisons une formation sur-mesure, alignée sur vos objectifs, vos contraintes et votre culture, pour répondre au plus près de vos besoins.



PRESENTIEL/DISTANCE/ HYBRIDE

Bénéficiez de l'expertise FORMATEX où que vous soyez dans le monde avec l'expertise de nos consultants qui vous accompagnent à distance via des sessions en visio fortes d'échanges et d'étude de cas adaptées.



SAVOIR PLUS, DÉPENSER MOINS

Un format maîtrisé au meilleur coût, avec la qualité FORMATEX pour faire progresser vos collaborateurs et faire de la formation un vrai investissement pour votre entreprise.

Leurs témoignages

Qui de mieux que nos clients pour parler de nous ?

“Une équipe extrêmement professionnelle, toujours réactive et attentive à nos besoins. Un véritable plaisir de collaborer avec eux !”



“Je vous remercie pour la qualité de la formation Analyse du risque pays ainsi que des ses contenus et évidemment de son formateur.”

“Une formation très intéressante et éclairante, notamment grâce à l'expérience du formateur sur ces questions.”

“Je tiens à vous remercier chaleureusement pour l'organisation et la qualité de la formation proposée. L'ensemble de l'équipe a particulièrement apprécié les contenus et la pédagogie du formateur, et votre réactivité ainsi que votre professionnalisme ont grandement contribué à son succès. Nous espérons avoir l'opportunité de collaborer à nouveau avec Formatex à l'avenir.”



AUTRES TÉMOIGNAGES SUR NOS FORMATIONS

“La formation **Déterminer le coût de vente à l'export** avec a été très enrichissante. La méthode du formateur est rigoureuse et ses études de cas adaptées m'ont permis de comprendre comment déterminer le coût de revient et fixer un prix juste pour mes clients à l'export. J'ai rapidement mis ces acquis en pratique pour une proposition commerciale incluant les conditions de vente. Cet accompagnement m'a aidé à rédiger une proposition professionnelle, à gagner du temps et à éviter des erreurs. Ces outils sont désormais notre base pour toutes nos négociations.

Grand merci à toute l'équipe de Formatex pour son professionnalisme !”



Notre certification & nos engagements

Formatex est certifié **Qualiopi** depuis 2021 « au titre des actions de formation ». La certification a été renouvelée pour trois ans à l'issue du dernier audit en juillet 2024, conditionnant ainsi la prise en charge de nos formations via des financements publics (État, régions, France Travail) ou mutualisés par les Opérateurs de compétences (OPCO).



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Quel que soit le format choisi, si vous êtes en situation de handicap, notre référente handicap Madame **Katarzyna Lecointe** étudiera avec vous la possibilité de vous accueillir dans les meilleures conditions. Toutes nos salles de formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap moteur.

Référente Handicap
Katarzyna Lecointe
01 40 73 32 78



Nos formations

Se préparer efficacement à l'international



Organiser, négocier et se développer à l'international



Gérer les risques, maîtriser les techniques : environnement financier



Gérer les risques, maîtriser les techniques : environnement juridique



Gérer les risques, maîtriser les techniques : environnement logistique



Expertise sectorielle : défense et armement



Expertise Géographique

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL

SP1	Bases de l'international	2 jours
SP2	Le diagnostic export	2 jours
SP3	Business plan Export	2 jours
SP4	Elevator Pitch à l'international	2 jours
SP5	Les aides et soutiens financiers à l'export	1 jour
SP6	Préparer et rentabiliser une participation à un salon international	2 jours
SP7	Stratégie de développement international	2 jours
SP8	Intelligence Artificielle et stratégie : Exploitez l'IA pour accélérer votre développement International	2 jours
SP9	Marketing industriel	2 jours
SP10	L'intelligence économique	2 jours
SP11	Stratégie d'influence à l'international	1 jour
SP12	Anticiper les risques inhérents au commerce international	2 jours
SP13	Analyse du risque pays	1 jour
SP14	Les nouveaux risques à l'international	2 jours
SP15	Calcul du prix de vente export (Distanciel uniquement)	2 demi-journées
SP16	Calcul du prix de vente export (Présentiel uniquement)	2 jours
SP17	Principes de la mobilité internationale	2 jours
SP18	Risques et déplacements à l'international	1 jour
SP19	La Malette IA des Responsables Export	1 jour
SP20	Business Plan Export	1 jour
SP21	Portage salarial à l'international	1 demi-journée

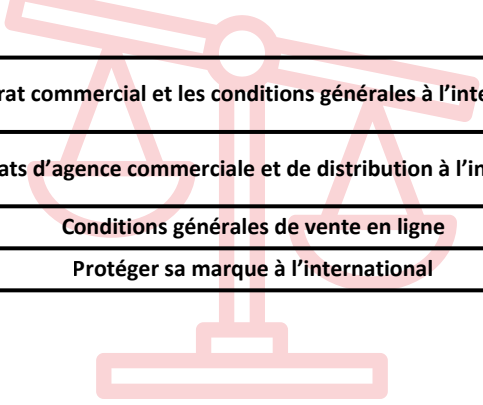
ORGANISER, NÉGOCIER ET SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

OD1	Pilotage export	2 jours
OD2	Prospecter à l'international	2 jours
OD3	Créer, animer et développer ses réseaux de distribution à l'International	1 jour
OD4	Manager un portefeuille de distributeurs export	2 jours
OD5	Vendre ses services à l'export	2 jours
OD6	Internationalisation, implantation et croissance externe	1 jour
OD7	Développer sa présence en ligne à l'international (Distanciel uniquement)	2 jours
OD8	La prospection multicanale	1 jour
OD9	Réussir son E-commerce en Chine	1.5 jour
OD10	Réussir en Afrique via le Maroc	1 jour
OD11	Introduction à la réponse aux appels d'offres (Distanciel uniquement)	1 demi-journée
OD11 bis	Répondre aux appels d'offres internationaux	2 jours
OD12	Transfert de technologie et partenariats industriels	2 jours
OD13	Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux	1 jour
OD14	Pratique du protocole	2 jours
OD15	Négocier à l'international	2 jours
OD16	Mener une négociation à l'international à l'aide de l'IA Générative	1 jour
OD17	Prospection, approche commerciale et négociation interculturelle avec des clients germaniques	1 jour
OD18	Boostez vos ventes BtoB Trouvez des acheteurs internationaux sur les marketplaces	2 demi-journées
OD19	Conduire des affaires au Maghreb	1 jour
OD20	Vendre à travers un réseau de distribution en Amérique du Nord	1 jour
OD21	Vignerons - Producteurs : Développer vos ventes à l'international	1.5 jour
OD22	Conduire des affaires en Inde	1 jour
OD23	Faire affaire avec l'OTAN	1 jour
OD24	E-Export : e-commerce, marketplaces, IA et multicanal pour accélérer vos ventes B2C/B2B à l'international	2 jours
OD25	Créer et animer un réseau d'agents et de distributeurs	1 jour
OD26	Développer son courant d'affaires en Malaisie (Distanciel uniquement)	1 demi-journée
OD27	Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe (FOCUS EAU)	1 jour
OD28	Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe (FOCUS Arabie Saoudite)	1 jour
OD29	Comprendre le parcours d'un investisseur financier étranger : les stratégies d'investissements (Distanciel uniquement)	3 demi-journées

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES : ENVIRONNEMENT FINANCIER

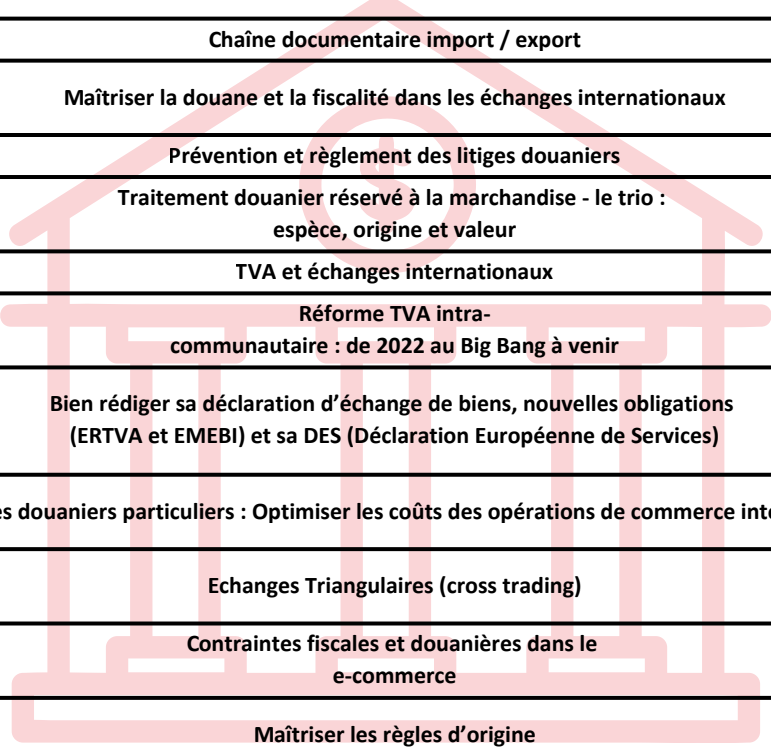
EF1	Gestion des risques financiers internationaux	2 jours
EF2	Analyse financière en vue d'un développement à l'international	2 jours
EF3	Le montage des opérations de négoce international	2 jours
EF4	Modes et moyens de paiement à l'international	2 jours
EF5	Le Trade Finance	2 jours
EF6	Le Crédit documentaire	2 jours
EF7	Le Crédit documentaire : niveau avancé	2 jours
EF8	La lettre de crédit stand-by	1 jour
EF9	Du bon usage des RUU 600 et PBIS 821	1 jour
EF10	La maîtrise des cautions et garanties bancaires internationales : niveau I	2 jours
EF11	La maîtrise des cautions et garanties bancaires : niveau II	2 jours
EF12	Crédoc et garanties : spécificités Maghreb et Moyen-Orient	1 jour
EF13	La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires	1 jour
EF14	Les financements et garanties publiques : les grands contrats	2 jours
EF15	Fabrique de PPP durables en France et à l'international	2 jours
EF16	Les fondamentaux des financements export	2 jours
EF17	Les fondamentaux du financement projet	2 jours
EF18	Project Finance fondamentaux	2 jours
EF19	Les états financiers anglo-saxons	1 jour
EF20	Crédit transférable et "back to back"	1 jour
EF21	La gestion financière et comptable des succursales et des filiales	2 jours
EF22	Normes IFRS et analyse financières	2 jours
EF23	Fiscalité des contrats internationaux	1 jour

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE



EJ1	Le contrat commercial et les conditions générales à l'international	1 jour
EJ2	Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international	1 jour
EJ3	Conditions générales de vente en ligne	1 jour
EJ4	Protéger sa marque à l'international	1 jour

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES : ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE



EL1	Les Incoterms 2020	2 jours
EL2	Atelier Incoterms Révision CCI 2020	2 jours
EL3	Fondamentaux du Supply Chain Management	1 jour
EL4	Optimiser et maîtriser votre transport international - coûts et RSE	1 jour
EL5	Maîtriser les Techniques Administratives du Commerce Extérieur	2 jours
EL6	Chaîne documentaire import / export	2 jours
EL7	Maîtriser la douane et la fiscalité dans les échanges internationaux	1 jour
EL8	Prévention et règlement des litiges douaniers	1 jour
EL9	Traitement douanier réservé à la marchandise - le trio : espèce, origine et valeur	1 jour
EL10	TVA et échanges internationaux	2 jours
EL11	Réforme TVA intra- communautaire : de 2022 au Big Bang à venir	1 jour
EL12	Bien rédiger sa déclaration d'échange de biens, nouvelles obligations (ERTVA et EMEBI) et sa DES (Déclaration Européenne de Services)	2 jours
EL13	Les régimes douaniers particuliers : Optimiser les coûts des opérations de commerce internationales	1 jour
EL14	Echanges Triangulaires (cross trading)	2 demi-journées
EL15	Contraintes fiscales et douanières dans le e-commerce	1 jour
EL16	Maîtriser les règles d'origine	1 jour
EL17	Maîtriser les ventes de prestations de services (Distanciel uniquement)	1 demi-journée

EXPERTISE SECTORIELLE : DÉFENSE ET ARMEMENT

DA1	Méthode et technique de prospection et exportation à l'international dans le secteur de la défense	4 jours
DA2	Le risque pays : Focus défense / armement	1 jour
DA3	Compensations industrielles et transferts de technologie dans le cadre des exportations	3 jours
DA4	Enjeux de défense à l'international	2 jours
DA5	Structures de coopération multilatérale UE / OTAN	3 jours
DA6	Négociation à l'international	4 jours
DA7	Pratique du protocole	2 jours
DA8	Droit des affaires internationales : Maîtrise des Grands Contrats	2 jours

EXPERTISE GÉOGRAPHIQUE

PROCHE ET MOYEN-ORIENT

OD10	Réussir en Afrique via le Maroc	1 jour
OD19	Conduire des affaires au Maroc	1 jour
OD27	Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe (FOCUS EAU)	1 jour
OD28	Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe (FOCUS Arabie Saoudite)	1 jour

ASIE

OD9	Réussir son E-commerce en Chine	1.5 jour
OD22	Conduire des affaires en Inde	1 jour
OD26	Conduire des affaires en Malaisie (Distanciel uniquement)	1 demi-journée

AMÉRIQUE DU NORD

OD20	Vendre à travers un réseau de distribution en Amérique du Nord	1 jour
------	--	--------