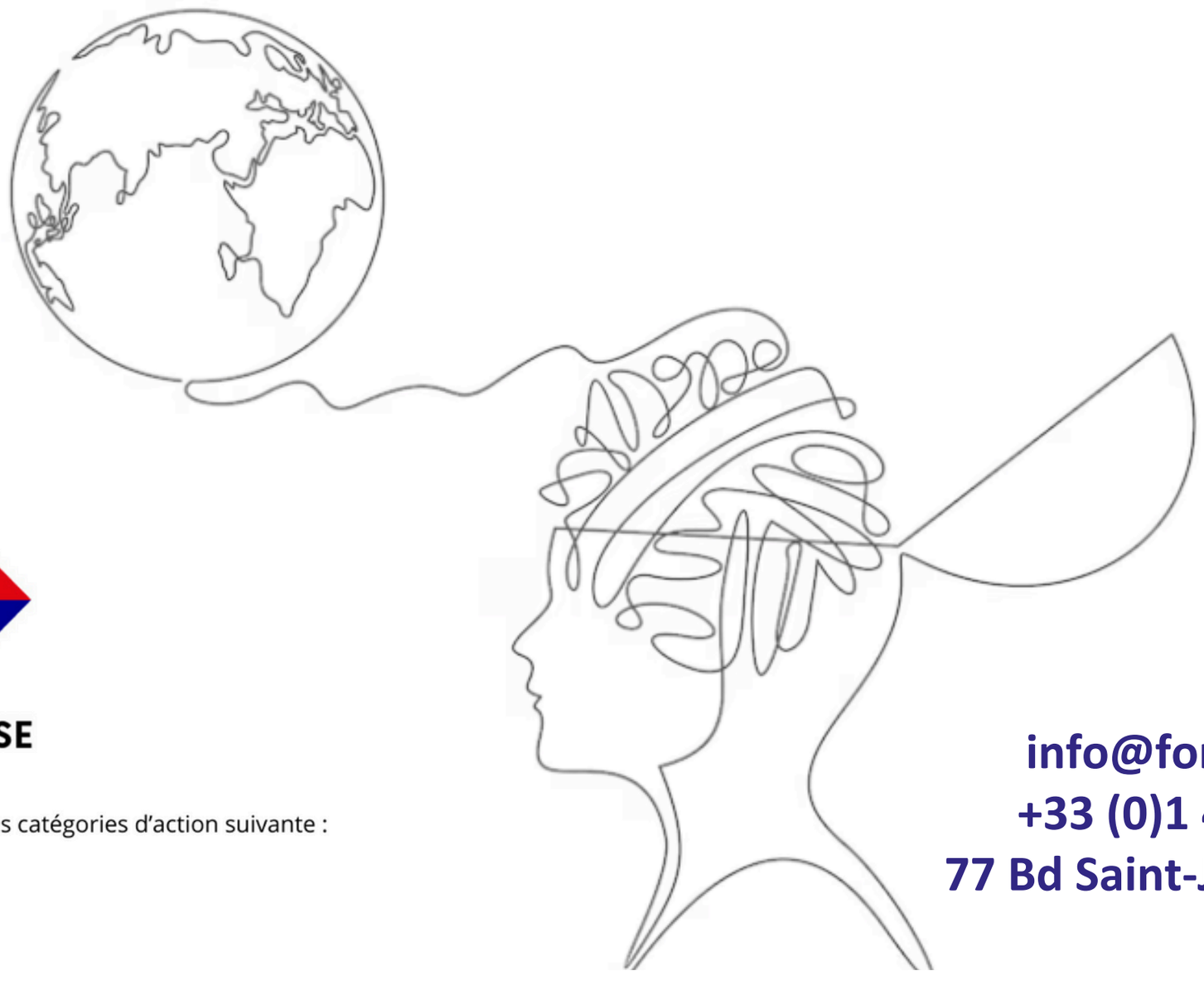
FORMATEX

2025

CATALOGUE DES FORMATIONS

Nous formons les entreprises qui gagnent à l'international



Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

ÉDITO



Didier Boulogne

Président de Formatex -
Directeur général délégué Export
Business France

Le commerce mondial des marchandises a une prévision de croissance de 3 % en 2025. En 2024, c’est le commerce extérieur, qui porte une part notable de la croissance économique française. Dans ce contexte, il est plus crucial que jamais pour nos PME d'affiner leur stratégie d’exportation et de renforcer l’expertise de leurs équipes.

Chez Business France, nous constatons chaque jour que les entreprises les mieux préparées, celles qui ont investi dans une formation exigeante et adaptée, transforment les défis du commerce mondial en opportunités.

« Analyser le risque pays », « optimiser sa présence en ligne », « savoir répondre aux appels d’offres internationaux » : autant de compétences qui consolident la démarche des exportateurs. Formatex, acteur spécialisé depuis plus de 30 ans, vous forme sur ces techniques du commerce international.

A ce titre, Formatex est opérateur associé des acteurs de la Team France export – Bpifrance, Business France, les Chambres de Commerce et d’Industrie- au sein de l’Académie de l’Export. Formatex partage leur ambition d’outiller nos entreprises pour leur permettre de naviguer avec assurance dans un environnement commercial globalisé et en constante évolution.

Olivier Vincent

Vice-Président de Formatex -
Directeur Exécutif Export Bpifrance



« En 2023, grâce à la mobilisation de la Team France Export et d'un plan Export ambitieux, le nombre d'entreprises exportatrices a atteint le chiffre de 150 000 et l'Export représente aujourd'hui 34% du PIB français. Comment faire pour atteindre les 200 000 exportateurs objectivés en 2030 ? Comment aider nos entreprises à aller à l'international dans un contexte politique et économique parfois incertain ?

Au sein du collectif de la Team France Export, Bpifrance propose un continuum complet de solutions et accompagne les exportateurs de la prospection jusqu'au développement international de leur projet en passant par le financement et la sécurisation de leurs transactions internationales.
Ces ressources sont précieuses mais se développer à l'international nécessite une préparation considérable et Formatex est un formidable relais de croissance pour y arriver.

En s'inscrivant dans l'Académie de l'Export, plan digital du gouvernement pour aider les exportateurs, Formatex propose un catalogue de formations de haut niveau réalisées par des spécialistes investis et passionnés par les sujets relatifs au commerce extérieur.

Formatex est l'outil indispensable pour vous aider à conquérir de nouveaux marchés et vous préparer au mieux à relever les défis de l'international en toute sérénité. »

L'ACADÉMIE DE L'EXPORT

L'**Académie de l'Export**, mesure phare du plan gouvernemental *« Osez l'export »* et dirigé par la Team France Export, s'associe à Formatex pour accompagner les entreprises françaises dans leur ouverture à l'international.

Ce partenariat combine l'expertise de Formatex en formation professionnelle et l'approche stratégique de l'Académie, offrant des outils concrets et des parcours adaptés à tous les niveaux, pour structurer sa démarche export et maîtriser les spécificités des marchés étrangers.

Portail de formations opérationnelles pour vous développer à **l'international**

Avec un catalogue enrichi régulièrement, accessible en digital ou en présentiel, les formations couvrent les étapes clés de l'export : préparation, stratégie, financement, logistique, négociation ou implantation. Grâce à une approche alliant théorie et pratique, l'Académie de l'Export et Formatex donnent aux entreprises les clés pour transformer l'internationalisation en un levier de croissance durable.



VOS CONTACTS CHEZ FORMATEX



Formatex -

Organisme de formation

Retrouvez les commentaires sur nos formations !

Nos formats d’intervention



INTRA-ENTREPRISE

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



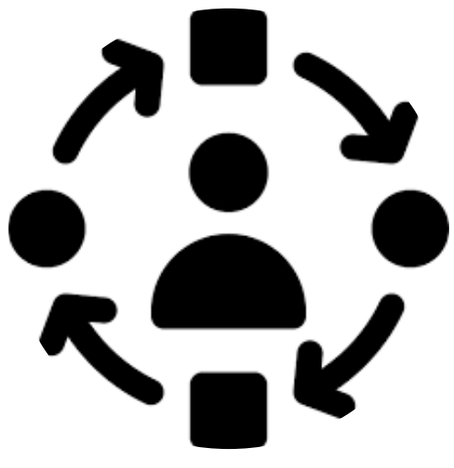
INTRA-ENTREPRISE

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.



INTER-ENTREPRISE

Un parcours de montée en compétences, 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.



INTER-ENTREPRISE

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 maitrisé et la qualité FORMATEX.

FOCUS SUR UNE 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.

Notre certification Qualiopi

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).

Qualiopi
processus certifié

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

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

FORMATEX EN CHIFFRES EN 2024



18,25/20

Note moyenne données par nos clients



100

Formations dédiées à l'international



200

Intervenants experts



393

Entreprises accompagnées
(modules et webinaires compris)



2 022

Stagiaires formés
(modules et webinaires compris)

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 !”

Nos formations

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL

SP1	Bases de l'international	2 jours	07 et 08 juillet	04 et 05 décembre	p. 16
SP2	Le diagnostic export	2 jours	20 et 21 novembre		p. 17
SP3	Business plan Export	2 jours	14 et 15 mai	17 et 18 novembre	p. 18
SP4	Elevator Pitch à l'international	2 jours	30 juin et 01 juillet		p. 19
SP5	Les aides et soutiens financiers à l'export	1 jour	13 mars	07 octobre	p. 20
SP6	Préparer et rentabiliser une participation à un salon international	2 jours	12 et 13 mai	06 et 07 novembre	p. 21
SP7	Stratégie de développement international	2 jours	19 et 20 mai	06 et 07 octobre	p. 22
SP8	Intelligence Artificielle et stratégie : Exploitez l'IA pour accélérer votre développement International NEW	2 jours	19 et 20 juin	16 et 17 octobre	p. 23
SP9	Marketing industriel	2 jours	A venir		p. 24
SP10	L'intelligence économique	2 jours	A venir		p. 25
SP11	Stratégie d'influence à l'international	1 jour	17 avril	11 septembre	p. 26
SP12	Anticiper les risques inhérents au commerce international	2 jours	21 et 22 mai	20 et 21 octobre	p. 27
SP13	Analyse du risque pays	1 jour	19 mars	10 septembre	p. 28
SP14	Les nouveaux risques à l'international	2 jours	12 et 13 mars	03 et 04 novembre	p. 29
SP15	Calcul du prix de vente export (Distanciel uniquement) NEW	2 demi-journées	14 et 21 mars	26 septembre et 3 octobre	p. 30
SP16	Calcul du prix de vente export (Présentiel uniquement)	2 jours	19 et 20 juin		p. 31
SP17	Principes de la mobilité internationale	2 jours	29 et 30 avril	24 et 25 septembre	p. 32
SP18	Risques et déplacements à l'international	1 jour	03 avril	02 octobre	p. 33
SP19	La Malette IA des Responsables Export NEW	1 jour	01 avril	04 décembre	p. 34
SP20	Business Plan Export	1 jour	30 juin		p. 35
SP21	Portage salarial à l'international NEW	1 demi-journée	04 mars	02 octobre	p. 36

ORGANISER, NÉGOCIER ET SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

OD1	Pilotage export	2 jours	10 et 11 juillet		p. 40
OD2	Prospecter à l'international	2 jours	24 et 25 septembre		p. 41
OD3	Créer, animer et développer ses réseaux de distribution à l'International	1 jour	11 avril	10 octobre	p. 42
OD4	Manager un portefeuille de distributeurs export	2 jours	03 et 04 avril		p. 43
OD5	Vendre ses services à l'export	2 jours	A venir		p. 44
OD6	Internationalisation, implantation et croissance externe	1 jour	05 juin	07 novembre	p. 45
OD7	Développer sa présence en ligne à l'international	2 jours	03 et 04 avril	04 et 05 novembre	p. 46
OD8	La prospection multicanale **NEW**	1 jour	20 mai	19 septembre	p. 47
OD9	Réussir son E-commerce en Chine	1.5 jour	Nous consulter		p. 48
OD10	Réussir en Afrique via le Maroc **NEW**	1 jour	15 mai		p. 49
OD11	Introduction à la réponse aux appels d'offres (Distanciel uniquement) **NEW**	1 demi-journée	12 mars		p. 50
OD11 bis	Répondre aux appels d'offres internationaux	2 jours	26 et 27 mars	08 et 09 octobre	p. 51
OD12	Transfert de technologie et partenariats industriels	2 jours	07 et 08 avril	08 et 09 octobre	p. 52
OD13	Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux	1 jour	19 mai	19 novembre	p. 53
OD14	Pratique du protocole	2 jours	07 et 08 octobre		p. 54
OD15	Négocier à l'international	2 jours	31 mars et 1er avril	02 et 03 octobre	p. 55
OD16	Mener une négociation à l'international à l'aide de l'IA Générative **NEW**	1 jour	11 juin	28 novembre	p. 56
OD17	Prospection, approche commerciale et négociation interculturelle avec des clients germaniques	1 jour	A venir		p. 57
OD18	Boostez vos ventes BtoB **NEW**	2 demi-journées	1ère matinée : 13 et 19 mars	2ème matinée : 18 et 25 septembre	p. 58
OD19	Conduire des affaires au Maghreb	1 jour	09 avril	03 décembre	p. 59
OD20	Vendre à travers un réseau de distribution en Amérique du Nord **NEW**	2 jours	20 mars	23 septembre	p. 60
OD21	Vignerons - Producteurs : Développer vos ventes à l'international	1.5 jour	01 juillet	08 juillet	p. 61
OD22	Conduire des affaires en Inde	1 jour	16 septembre		p. 62
OD23	Faire affaire avec l'OTAN	1 jour	12 juin		p. 63
OD24	E-Export : e-commerce, marketplaces, IA et multicanal pour accélérer vos ventes B2C/B2B à l'international **NEW**	2 jours	26 et 27 mars	19 et 20 novembre	p. 64
OD25	Créer et animer un réseau d'agents et de distributeurs	1 jour	20 novembre 2025		p. 65
OD26	Développer son courant d'affaires en Malaisie (Distanciel uniquement) **NEW**	1 demi-journée	30 septembre 2025		p. 66
OD27	Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe (FOCUS EAU) **NEW**	1 jour	20 mars		p. 67
OD28	Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe (FOCUS Arabie Saoudite) **NEW**	1 jour	23 octobre		p. 68

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES : ENVIRONNEMENT FINANCIER

EF1	Gestion des risques financiers internationaux	2 jours	10 et 11 mars	24 et 25 novembre	p. 71
EF2	Analyse financière en vue d'un développement à l'international	2 jours	16 et 17 juin	15 et 16 octobre	p. 72
EF3	Le montage des opérations de négoce international	2 jours	01 et 02 avril	02 et 03 septembre	p. 73
EF4	Modes et moyens de paiement à l'international	2 jours	02 et 03 juin	16 et 17 décembre	p. 74
EF5	Le Trade Finance	2 jours	13 et 14 mai	17 et 18 septembre	p. 75
EF6	Le Crédit documentaire	2 jours	07 et 08 avril	13 novembre	p. 76
EF7	Le Crédit documentaire : niveau avancé	2 jours	26 et 27 mai	08 et 09 septembre	p. 77
EF8	La lettre de crédit stand-by	1 jour	28 mars	05 septembre	p. 78
EF9	Du bon usage des RUU 600 et PBSI 821	1 jour	04 mars	12 décembre	p. 79
EF10	La maîtrise des cautions et garanties bancaires internationales : niveau I	2 jours	17 et 18 mars	13 et 14 octobre	p. 80
EF11	La maîtrise des cautions et garanties bancaires : niveau II	2 jours	28 et 29 avril	11 et 12 septembre	p. 81
EF12	Crédoc et garanties : spécificités Maghreb et Moyen-Orient	1 jour	26 juin	02 décembre	p. 82
EF13	La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires	1 jour	16 juin	06 octobre	p. 83
EF14	Les financements et garanties publiques : les grands contrats	2 jours	05 et 06 mai	29 et 30 septembre	p. 84
EF15	Fabrique de PPP durables en France et à l'international **NEW**	2 jours	26 et 27 juin		p. 85
EF16	Les fondamentaux des financements export	2 jours	24 et 25 mars	22 et 23 septembre	p. 86
EF17	Les fondamentaux du financement projet	2 jours	23 et 24 juin		p. 87
EF18	Project Finance fundamentals	2 jours	18 et 19 décembre		p. 88
EF19	Les états financiers anglo-saxons	1 jour	A venir		p. 89
EF20	Crédit transférable et "back to back"	1 jour	11 avril		p. 90
EF21	La gestion financière et comptable des succursales et des filiales	2 jours	01 et 02 juillet		p. 91
EF22	Normes IFRS et analyse financières	2 jours	16 et 17 juin	18 et 19 novembre	p. 92
EF23	Fiscalité des contrats internationaux	1 jour	03 juin		p. 93

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES : ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE

EL1	Les Incoterms 2020	2 jours	06 février	09 décembre	p. 97
EL2	Atelier Incoterms Révision CCI 2020	2 jours	14 mai	04 septembre	p. 98
EL3	Fondamentaux du Supply Chain Management	1 jour	21 et 22 mai	25 et 26 novembre	p. 99
EL4	Optimiser et maîtriser votre transport international - coûts et RSE	1 jour	31 mars	01 décembre	p. 100
EL5	Maîtriser les Techniques Administratives du Commerce Extérieur **NEW**	2 jours	25 et 26 juin	24 et 25 septembre	p. 101
EL6	Chaîne documentaire import / export	2 jours	04 juin	26 novembre	p. 102
EL7	Maîtriser la douane et la fiscalité dans les échanges internationaux	2 jours	03 mars	03 novembre	p. 103
EL8	Prévention et règlement des litiges douaniers	1 jour	07 avril	15 décembre	p. 104
EL9	Traitement douanier réservé à la marchandise - le trio : espèce, origine et valeur	1 jour	28 avril	03 octobre	p. 105
EL10	TVA et échanges internationaux	2 jours	03 avril	06 novembre	p. 106
EL11	Réforme TVA intra-communautaire : de 2022 au Big Bang à venir	1 jour	20 mars	09 octobre	p. 107
EL12	Bien rédiger sa déclaration d'échange de biens, nouvelles obligations (ERTVA et EMEBI) et sa DES (Déclaration Européenne de Services)	2 jours	07 mars	25 septembre	p. 108
EL13	Les régimes douaniers particuliers : Optimiser les coûts des opérations de commerce internationales	1 jour	15 mai	28 novembre	p. 109
EL14	Echanges Triangulaires (cross trading) **NEW**	2 demi-journées	05 juin	11 juin	p. 110
EL15	Contraintes fiscales et douanières dans le e-commerce **NEW**	1 jour	13 mars	25 septembre	p. 111
EL16	Maîtriser les règles d'origine **NEW**	1 jour	15 mai		p. 112
EL17	Maîtriser les ventes de prestations de services (Distanciel uniquement) **NEW**	1 demi-journée	17 avril		p. 113

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES : ENVIRONNEMENT JURDIQUE

EJ1	Le contrat commercial et les conditions générales à l'international	1 jour	03 avril	15 septembre	p. 115
EJ2	Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international	1 jour	12 juin	15 octobre	p. 116
EJ3	Conditions générales de vente en ligne	1 jour	03 juillet	13 novembre	p. 117
EJ4	Protéger sa marque à l'international **NEW**	1 jour	19 juin	09 otobre	p. 118

EXPERTISE SECTORIELLE : DÉFENSE ET ARMEMENT

DA1	Méthode et technique de prospection et exportation à l'international dans le secteur de la défense	4 jours	Nous consulter	Nous consulter	p. 121
DA2	Le risque pays : Focus défense / armement	1 jour	Nous consulter	Nous consulter	p. 122
DA3	Compensations industrielles et transferts de technologie dans le cadre des exportations	3 jours	Nous consulter	Nous consulter	p. 123
DA4	Enjeux de défense à l'international	2 jours	Nous consulter	Nous consulter	p. 124
DA5	Structures de coopération multilatérale UE / OTAN	3 jours	Nous consulter	Nous consulter	p. 125
DA6	Négociation à l'international	4 jours	Nous consulter	Nous consulter	p. 126
DA7	Pratique du protocole	2 jours	Nous consulter	Nous consulter	p. 127

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL

Des formations à destination des entreprises et acteurs économiques français qui se préparent à se développer à l'international ou à amplifier leur développement à l'international. Des formations pour ceux qui décident d'aborder avec succès les marchés étrangers.

SP1 Les bases de l'international ..... p. 16
SP2 Le diagnostic export ..... p. 17
SP3 Business plan export ..... p. 18
SP4 Elevator pitch à l'export ..... p. 19
SP5 Les aides et soutiens financiers à l'export ..... p. 20
SP6 Préparer et rentabiliser une participation à un salon international ..... p. 21
SP7 Stratégie de développement international ..... p. 22
SP8 Intelligence Artificielle et stratégie : Exploitez l'IA pour accélérer votre développement International ..... p. 23
SP9 Marketing industriel ..... p. 24
SP10 L'Intelligence Economique ..... p. 25
SP11 Stratégie d'influence à l'international ..... p. 26
SP12 Anticiper les risques inhérents au commerce international ..... p. 27
SP13 Analyse du risque pays ..... p. 28
SP14 Les nouveaux risques à l'international ..... p. 29
SP15 Calcul du prix de vente export (Distanciel uniquement) ..... p. 30
SP16 Calcul du prix de vente export ..... p. 31
SP17 Principe de la mobilité internationale ..... p. 32
SP18 La maîtrise de la sûreté des biens et des personnes dans les pays à risques lors d'une expatriation ..... p. 33
SP19 La Mallette IA des Responsables Export ..... p. 34
SP20 Business Plan Export ..... p. 35
SP21 Portage salarial à l'international ..... p. 36

SP1 - Les bases de l'international

Comprendre et utiliser les fondamentaux des techniques de l'export



OBJECTIFS

Intégrer les phases fondamentales d'une approche réussie à l'export, les méthodes et principales techniques associées à tout développement international.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Supports écrits et visuels.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis.
Quizz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants

PROGRAMME

1) CONNAÎTRE LES PRÉREQUIS À L'EXPORTATIONS

- Anticiper les risques pour les maîtriser
- L'avantage compétitif et besoin des marchés ciblés
- L'environnement des échanges
- Le leadership du dirigeant
- Diagnostic export et SWOT
- Aides et subventions
- Le budget export

2) IDENTIFIER ET OUVRIR LES MARCHÉS CIBLES

- Sélection des marchés : méthodologie
- Protéger les propriétés industrielles
- Connaître les normes et législations
- Les partenaires et outils pour identifier les clients
- Différentes formes de vente et d'implantation
- Mettre en place un plan d'action

3) CONSTRUIRE L'OFFRE

- La sélection et l'adaptation de l'offre
- La structure de prix et le positionnement
- Budgéter la communication
- Les principales clauses du contrat et règlement des litiges
- Vendre et se faire payer
- Les supports et instruments de paiement
- Les garanties de paiement

4) OPTIMISER LA LOGISTIQUE

- Les procédures douanières et fiscales
- Les opérations intracommunautaires
- Les opération pays tiers
- Boîte à outils

5) NÉGOCIER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL

- Connaître les piliers culturels
- Les clés interculturelles qui mènent vers le succès
- Boîte à outils

07 et 08 juillet 2025
04 et 05 décembre 2025

1290 €
(HT)

2 jours
14 h

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



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/d'exportation.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP2 - Le diagnostic export

La méthodologie des conseillers à l'international

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL



OBJECTIFS

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.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Première expérience d'accompagnement d'entreprise dans la construction du projet export et du suivi de sa mise en oeuvre. Quizz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) DIAGNOSTIC EXPORT ET SCÉNARIO DE CROISSANCE

1.Positionner le diagnostic export dans une méthodologie de développement

2. Focus sur le diagnostic export
• Les fondements et les objectifs du diagnostic international/export
• Les outils de diagnostic classique : pertinence

3. Méthodologie de diagnostic
1ère étape : diagnostic de capacité export
• Le scanning du projet export : lecture transversale
• Le check-up approfondi : une lecture verticale
• La recommandation : 3 scénarios possibles

2ème 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
• Evaluation 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

2) PILOTAGE EXPORT ET PLANIFICATION STRATÉGIQUE

1. Pilotage export
• Développement et pilotage export
• Méthodologie et outils

2. 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 faibles (Première approche de benchmarking)
• Le budget export : construction et validation
• Nécessité d'une approche globale de pilotage

3) PLAN DE DÉVELOPPEMENT EXPORT : PROPOSITION MÉTHODOLOGIQUE

• Schéma global
• Eléments de contenu

4) EN CONCLUSION…

Les erreurs-types des entreprises…

20 et 21 novembre 2025

1290 €
(HT)

2 jours
14 h

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



I intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger. Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologie CRM. Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent des problématiques stratégiques (diagnostic, business plan).

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP3 - Business plan export

Méthodes et outils de la construction d'un Business

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL



OBJECTIFS

Accompagner l'entreprise dans la construction et la validation d'un business plan export. Analyser efficacement un projet de business plan au niveau de la structure et du contenu Situer les éléments-clés. Restituer à l'entreprise les points perfectibles. Aider l'entreprise dans la reformulation et la validation.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Témoignages, échanges d'expériences. Utilisation de supports écrits et visuels. Diffusion de fiches techniques. Transmission d'outils opérationnels.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux en marketing stratégique et opérationnelle ainsi que des fondamentaux en développement export. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) PRÉALABLE : LE DIAGNOSTIC EXPORT

2) CONSTRUCTION ET ANALYSE DU BUSINESS PLAN EXPORT :

1ère étape – respect du cahier des charges thématique du business plan - vérification du fil conducteur
- Les questions préalables
- Proposition d'un canevas méthodologique : le fil conducteur

2ème étape : l'analyse de l'executive summary : le format, le style, le fond/la forme, quand la rédiger ?

3ème étape : l'analyse des marchés export prioritaires
- L'analyse du marché
- L'étude de marché
- La collecte des infos utiles à la prise de décision : une mission terrain
- La fiche de synthèse par marché prioritaire

4ème étape : l'analyse de l'offre
- Présentation de l'offre proposée
- La chaîne de valeur
- Positionnement : focus politique tarifaire

5ème étape : l'analyse de l'offre
- Le ciblage des marchés prioritaires
- Le choix de la stratégie d'approche
- La politique de partenariat envisagée
- Le positionnement/ les cibles clients end users (DAS)
- Les objectifs commerciaux

6ème étape : l'analyse de l'organisation export
- Les profils existants/ les compétences requises
- Les tâches export à maîtriser
- Les alternatives à envisager

7ème étape : l'analyse du plan d'action
- Planification des étapes stratégiques et opérationnelles

8ème étape : l'analyse des éléments financiers
- Le business model - La santé financière
- Les besoins financiers
- Les sources de financement
- Les outils budgétaires

9ème étape : la restitution de l'analyse à l'entreprise
- Règles de fond/forme à respecter
- Erreurs-types à éviter
- Procédure de restitution à l'entreprise
- Présentation orale du Business Plan Export

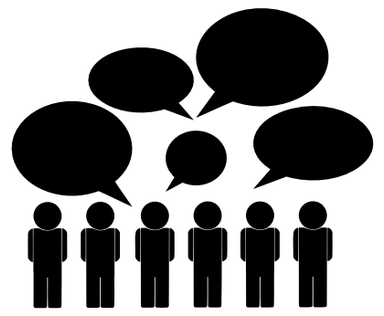
10ème étape : l'accompagnement dans la construction, la validation et la mise en œuvre du Business Plan Export
- Points critiques
- Méthodologie d'accompagnement

3) CONCLUSION

14 et 15 mai 2025
17 et 18 novembre 2025

1290 €
(HT)

2 jours
14 h



Dirigeants d'entreprises (primo-exportatrices et ETI) ou directeurs de l'international ayant engagé depuis peu un développement international ou prévoyant de le faire à court terme. Agents de CCI chargé d'accompagner des entreprises à l'international.



I intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger. Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologie CRM. Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent des problématiques stratégiques (diagnostic, business plan).

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL

SP4 - Elevator pitch à l'international

Préparation d'un pitch percutant en français et en anglais



OBJECTIFS

A l'issue de la journée, les stagiaires seront capables de construire leur pitch à l'international et pitcher en public.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Tout au long de la formation, les stagiaires construiront la trame de leur propre pitch, et pourront s'exercer à l'oral en français et en anglais.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Venir avec la présentation actuelle, et les outils marketing et de la communication existants. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) SÉQUENCE 1 : LES FONDAMENTAUX DU PITCH

- Un pitch, pour quoi faire ?
- Les règles de base du pitch
- Le pitch
- La durée du pitch adaptée au public visé
- La structure
- Choisir le thème central du pitch
- 1 message et 1 seul

2) SÉQUENCE 2 : LES 20 PREMIÈRES SECONDES

Quelles idées le public a-t-il de mon intervention avant que je pitche
- Les idées reçues selon les pays
- Quelle empreinte ai-je envie que le public retienne après mon intervention ?

- Les règles de base de la communication
- Communication verbale VS communication non verbale
- Déperdition d'information
- Utiliser plusieurs sens
- Les codes de l'interculturalité

3) SÉQUENCE 3 : CONSTRUIRE SON PITCH

Quels arguments utiliser ?
Construire l'argumentaire adapté au public ou au pays visé : REPÈRE
Comment les organiser ?
- Rédiger et tester son pitch en binôme

4) SÉQUENCE 4 : PRÉPARER SON GRAND ORAL

- Chaque stagiaire va faire son pitch devant les autres participants. Le pitch sera filmé
- Un débriefing sera réalisé après chaque passage

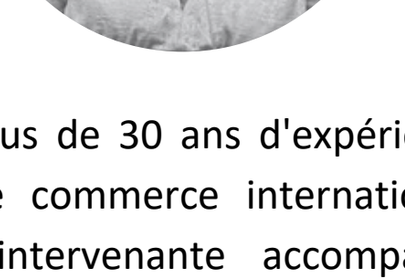
5) SÉQUENCE 5 : CONSTRUIRE UN SUPPORT ÉCRIT EN APPUI DU PITCH

- Les fondamentaux de la communication écrite
- Le choix des rubriques
- Le choix des arguments et des visuels
- Des exemples issus du concours de pitch
- Construire la trame de son support écrit

30 juin et 01 juillet 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h



Les dirigeants d'entreprises, les responsables exports, qui souhaitent booster leur prospection à l'international et pitcher de façon efficace en anglais.



Avec plus de 30 ans d'expérience dans le commerce international, notre intervenante accompagne les entreprises qui souhaitent promouvoir leur savoir-faire et développer leur chiffre à l'international Stratégie, action et formation, ses connaissances culturelles et expertises commerciales lui permettent d'offrir un enseignement pragmatique appuyé sur du vécu.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP5 - Les aides et soutiens financiers à l'export

Panorama et mise en pratique



OBJECTIFS

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.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas et exemples pratiques, tableau synthétique.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) L'APPROCHE D'UN MARCHÉ ÉTRANGER - 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

2) L'APPROCHE ADMINISTRATIVE DES AIDES : CONNAÎTRE ET SOLLICITER LES DIFFÉRENTS ORGANISMES

- Le Guichet unique Entreprises : La Team France Export et ses acteurs
- Les organismes régionaux
- Les organismes nationaux : Business France, Bpifrance... Les autres appuis français
- Les programmes européens et les organisations étrangères

3) L'APPROCHE TECHNIQUE : LES PROCÉDURES À PRIVILÉGIER - CAS PRATIQUES

- Fonctionnement et mise en place d'un contrat d'assurance prospection Bpifrance Assurance Export
- Méthodologie et déroulement d'un lancement export et appuis sollicités

13 mars 2025
07 octobre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7 h

Dirigeants 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.



Chef d'entreprise et dirigeante, elle a développé une expertise en développement des affaires internationales et a publié de nombreux ouvrages en tant qu'auteur et directeur de publication. Elle enseigne aussi dans les écoles de commerce et écoles d'ingénieurs Elle intervient sur les sujets liés au développement international (risques, offres, contrats, appuis au commerce extérieur…).

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP6 - Préparer et rentabiliser une participation à un salon international

Préparation et optimisation



OBJECTIFS

Optimiser la phase de préparation ou « l'avant-salon ». Réussir la phase de participation ou le « pendant salon ». Manager la phase de bilan ou « l'après-salon ».

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas et exemples pratiques.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Savoir présenter son entreprise, ses produits, son positionnement et sa stratégie à l'international.
Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) RAPPEL DES PRÉREQUIS D'UNE DÉMARCHE DE PROSPECTION À L'INTERNATIONAL

- Anticiper les risques pour les maîtriser
- Anticiper les risques pour les maîtriser
- Connaître l'environnement des échanges
- Savoir présenter sa U.S.P (Unique Selling Proposition) en 4 ou 5 points
- Sécuriser la prospection

2) INTRODUCTION AUX SALONS

- 10 bonnes raisons de participer à un salon international
- Comment identifier et choisir ses salons ?
- Protéger les propriétés industrielles et identifier les clients mystères

3) RÉUSSIR LA PRÉPARATION D'UN SALON À L'INTERNATIONAL

- Établir son rétro-planning et les actions associées
- Élaborer son budget
- Déterminer ses objectifs de participation
- Sélectionner et former l'équipe Salon
- Le marketing mix/4P :
  - Quels produits/services présenter ?
  - À quel prix ? Quel incoterm® ? CGV ?
  - La communication via les supports traditionnels, la méthode APB
  - L'indispensable stratégie digitale comment, quand, à qui et les call-to-action (CTA)
- Organiser les RDV en amont
- Mettre en place la logistique
- Préparer les outils de prospection
- Les supports d'expositions et de démonstrations
- Élaborer sa fiche visiteur
- Se préparer à la négociation en environnement interculturel
- Maîtriser la procédure du carnet ATA (admission temporaire)
- Organiser l'après-salon

4) OPTIMISER SON ACTION PENDANT LE SALON

- Se poser les 10 questions essentielles
- Organiser la veille et les échanges hors stand
- Participer aux moments clés du salon
- Faire le point quotidiennement
- Simplifiez la vie de vos prospects

5) ORGANISER L'APRÈS-SALON

- Prévoir de prolonger la présence sur place
- Débriefing avec l'équipe
- Méthode et outils pour procéder au bilan et au suivi
- Évaluer les retombées de presse
- Optimisation du temps et du budget

12 et 13 mai 2025
06 et 07 novembre 2025

1290 €
(HT)

2 jours
14 h

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



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/d'exportation.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP7 - Stratégie de développement international

Analyser, planifier et digitaliser

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL



OBJECTIFS

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. Ordonnancer les tâches et permettre une bonne visibilité et une efficacité opérationnelle. Conduire et gérer le projet avec qualité et dans les délais prévus.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche opérationnelle basée sur une longue expérience multi-pays et multi-sectorielle, la pratique du storytelling, favorisant les échanges de bonnes pratiques et d'expérience entre participants et intervenant. Supports écrits de type « memo » et visuels.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bonnes connaissances générales en stratégie de développement des affaires. Maîtrise des fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION : LA STRATÉGIE INTERNATIONALE

- Les enjeux et opportunités des marchés à comprendre Les motivations des entreprises à s'internationaliser
- Les multirisques à identifier, mesurer et gérer
- Les facteurs-clés de succès à maîtriser
- Le scénario de croissance à mettre en œuvre
- La pertinence d'un business plan en gestion de projet export

2) ANALYSER :

La prise de décision stratégique

- Le diagnostic à l'international
- L'étude de marché internationale
- Les différentes stratégies

Les méthodes d'évaluation

- La part de marché cible
- Le chiffre d'affaires prévisionnel
- Le seuil de rentabilité

La méthode d'analyse proposée

- La boîte à outils nécessaires
- Choisir les bons outils
- Les références associées

3) PLANIFIER :

Le prévisionnel

- Les étapes
- Le planning
- Les ressources
- Le budget

La gestion du projet à l'international

- Le cycle de vie du projet
- Les fondamentaux de la gestion du projet
- Facteurs-clés de la réalisation de la gestion du projet

La méthode de planification proposée

- Les différentes méthodes possibles
- Choisir la bonne méthode
- Les références associées

4) SE DÉVELOPPER À L'EXPORT

L'approche des marchés

L'activité

- Export
- Sourcing
- Off shoring
- Outsourcing

La présence

- Mode de représentation
- Implantation
- Couverture géographique

Les partenariats

- Entente et complémentarité
- Fournisseurs, industriels et commerciaux

L'image et la notoriété

- Communication internationale
- Les réseaux, le lobbying, le networking

5) RÉALISATION DU BUSINESS PLAN EXPORT

- Méthodologie et Outils utilisés

SYNTHÈSE

- Les modèles gagnants de développement à l'international agiles

19 et 20 mai 2025
06 et 07 septembre 2025

1290 €
(HT)

2 jours
14 h

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



Ses interventions se concentrent sur le développement international des entreprises et traitent aussi bien de problématiques stratégiques (diagnostic export, business plan export) qu'opérationnelles (notamment contractuelles). Elle effectue des interventions depuis plus de 20 ans dans des entreprises de toutes tailles et auprès de nombreuses chambres de commerce, notamment pour les chargés d'affaire.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP8 - Intelligence Artificielle et stratégie :

Exploitez l'IA pour accélérer votre développement International

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

ESCE International Careers

Partenariat ESCE

OBJECTIFS

Identifier les opportunités d'intégration de l'IA dans les fonctions de l'entreprise. Comprendre les principes et usages de l'IA. Différencier les différentes IA. Maîtriser les principaux outils. Explorer les cas pratiques pour appliquer l'IA dans un contexte d'internationalisation. Développer une stratégie initiale d'intégration de l'IA.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Pour comprendre et appliquer l'IA dans le commerce international, la formation utilise une approche pédagogique combinée pour une appropriation des outils et enjeux. Elle débute par une mise en situation où les participants décrivent un projet d'IA dans leur contexte (réel ou idéal) qui sert de fil rouge. Ensuite, l'apprentissage s'appuie sur des analogies, des études de cas concrets d'utilisation de l'IA (douanes, logistique) et une méthode de classe inversée. Un jeu sérieux simulant une interaction avec L'IA permettra de tester les enjeux du déploiement.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissance des bases du commerce international, venir équipé d'un ordinateur. Quizz en séance, note de participation au debrief du jeu sérieux - note de synthèse et ou pré-projet.

PROGRAMME

Jour 1

1) INTRODUCTION À L'IA ET À SES ENJEUX POUR L'INTERNATIONALISATION

- Aperçu historique du développement de l'IA
- Types d'IA : IA étroite vs. IA générale vs. Super IA
- Technologies clés de l'IA : Apprentissage automatique, apprentissage profond, réseaux neuronaux
- Considérations éthiques dans le développement et le déploiement de l'IA

2) COMPRENDRE L'IA GÉNÉRATIVE + FOCUS

- Définition et principes de l'IA générative
- Etats des lieux des technologies d'IA à considérer, modèles clés GPT, DALL-E, LaMDA, Gemini, Claude et leurs usages en entreprise.
- Fonctionnement IA générative : Processus d'apprentissage, inférence, réglage fin
- Défis de l'IA générative : hallucinations, biais et préoccupations éthiques

3) APPLICATIONS DE L'IA/GEN AI DANS LES ENTREPRISES

- Études de cas dans différents secteurs : Santé, finance, commerce de détail, fabrication
- Cas d'utilisation potentiels : Chatbots pour le service à la clientèle, création de contenu, traduction, veille, contrats, appel d'offres
- Prise de décision basée sur l'IA et automatisation des processus
- Défis liés à la mise en œuvre de solutions d'IA dans des contextes commerciaux

4) SESSION PRATIQUE

- Démonstration interactive avec des outils GenAI populaires
- Bases de l'ingénierie des messages-guides-prompts-
- Analyse des résultats et compréhension des limites du modèle

Jour 2

1) STRATÉGIE DE L'IA/GEN AI POUR LES ENTREPRISES

- Identifier les opportunités d'intégration de l'IA dans les différentes fonctions de l'entreprise
- Renforcer les capacités d'IA : Stratégies d'achat ou de construction
- Gestion du changement pour l'adoption de l'IA
- Développer une culture organisationnelle prête pour l'IA

2) DÉFIS ET BONNES PRATIQUES EN MATIÈRE DE MISE EN OEUVRE

- Exigences et gestion des données pour les projets d'IA
- Intégration avec les systèmes existants
- Mesurer le ROI des initiatives d'IA
- Études de cas :mises en œuvre réussies de l'IA

3) ÉTHIQUE ET GOUVERNANCE DE L'IA

- Considérations éthiques : partialité, protection de la vie privée, transparence, responsabilité
- Le paysage réglementaire et les exigences de conformité
- Développement d'un cadre d'IA responsable
- Pratiques éthiques de développement de l'IA

4) L'AVENIR DE L'IA ET DE LA GEN AI

- Tendances et technologies émergentes dans le domaine de l'IA
- Impacts potentiels sur les industries, la société et le marché du travail
- Se préparer à un avenir fondé sur l'IA
- Mais l'IA n'est pas la panacée…

5) HACK TA FONCTION, HACK TON JOB ... SESSION DE PLANIFICATION DES ACTIONS

- Développement d'une stratégie initiale en matière d'IA pour leur organisation(qu'est-ce que l'IA apporte/change ou pas dans votre fonction ?)
- Discussions de groupe et retour d'information
- 360 °, Prochaines étapes et ressources

19 et 20 juin 2025

16 et 17 octobre 2025

1590 €
(HT)

2 jours
14h

Dirigeants PME/PMI, responsables marketing, responsable export, cadres et commerciaux export, acheteurs



Diplômée de Sciences Po Paris, de l'Université de Paris et de Sorbonne Université, cette formatrice expérimentée enseigne à l'INSEEC et l'ESCE sur la science des données, l'éthique et l'innovation. Certifiée Six Sigma Master Black Belt, elle excelle dans la gestion de projets internationaux et conseille des institutions européennes sur des problématiques de santé, sécurité et financement.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP9 - Marketing Industriel

Outils stratégiques et opérationnels pour l'export

OBJECTIFS

Comprendre les articulations de la méthodologie Business Plan Industriel complet dans un environnement international. Connaître les éléments constitutifs et les articulations d'un Business Plan. Comprendre les relations logiques de la méthodologie pour faciliter la prise de décisions stratégiques (développement produits, export, commercial, communication, ressources...). Intégrer des outils permettant un processus de différenciation (environnement international, normatif, de filière...).

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Démarche fondée sur l'alternance d'exposés, de brainstorming, de jeux, d'ateliers pratiques et de travaux de groupe pour favoriser la pédagogie, l'échange et in fine, l'intégration et le transfert des compétences. Formule participative et interactive.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissances du management de projet et de gestion commerciale. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) FONDEMENTS DU MARKETING B TO B

- Étude pratique et participative du marketing dans l'industrie
- Évolution du marketing depuis son intégration dans les entreprises
- Les enjeux du marketing industriel

2) MÉTHODOLOGIE PLAN MARKETING B TO B

- Analyse et construction de la matrice marketing industriel
- Analyse et interconnexions des éléments de marketing industriel
- Focus particuliers (matrice segment produits, mix marketing etc…)

3) STRATÉGIE EXPORT

- Intégration de la stratégie export à la méthodologie Business Plan
- Enjeux internationaux

4) STRATÉGIE DE DIFFÉRENCIATION

- Outil pratique de benchmarking à l'international
- Analyse de concurrence 3.0 pour un meilleur positionnement

5) SPÉCIFICITÉS DES MARCHÉS INDUSTRIELS À L'INTERNATIONAL

- Logiques de filières
- Concurrence internationale
- Exemple de la filière aéronautique

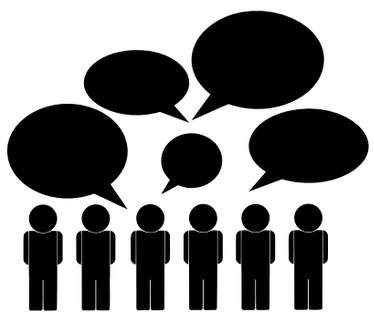
6) ÉTUDE DE CAS – BUSINESS PLAN MARCHÉ AÉRONAUTIQUE



A venir

1390 €
(HT)

2 jours
14h



Managers et intervenants commerciaux de l'entreprise (cadres et dirigeants) pour qui ces outils permettront une approche concrète, structurée et aboutie du marketing industriel (BtoB).



Ancien directeur marketing dans l'industrie aéronautique et fort d'une expérience de 13 ans comme cadre dans le marketing industriel, cet intervenant a créé une start-up innovante de conseil et d'innovation en marketing industriel. Ce consultant conseille les sociétés industrielles dans leur plan marketing (stratégie, opérationnel, commercial et communication).

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP10 - L'intelligence économique

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



OBJECTIFS

Collecter et maîtriser l'information vitale pour l'entreprise exportatrice en identifiant les besoins internes et les diverses sources de renseignement. Identifier et suivre les concurrents ainsi que les besoins et attentes des clients et prospects. Evaluer les évolutions technologiques et l'importance stratégique des différents types d'informations et définir leur protection.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exposé agrémenté d'exemples et d'études de cas. Remise d'un support écrit.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une connaissance de base des échanges internationaux. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION

• Importance, nature et évolution de l'information.
•Définition et démarche de l'Intelligence Economique (IE).

2) OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE SUR SES MARCHÉS EXTÉRIEURS, ET DÉFINITION 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'informations appropriés – Quelques exemples.

3) SOURCES ET MÉTHODES 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

4) OUTILS DE RECHERCHE D'NFORMATIONS ON-LINE

• Moteurs de recherche (puissance, performances et algorithmes).
• Métamoteurs, sites fédérateurs, banques de données…

5) INTÉGRATION DE L'INFORMATION DANS LE DÉVELOPPEMENT 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.

6) 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.

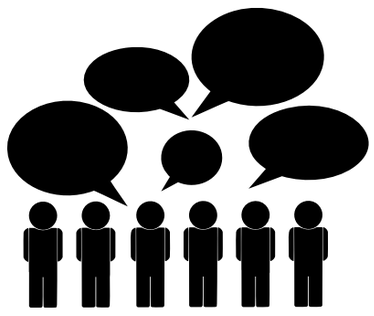
7) CONCLUSION

• L'entreprise pilotée par l'information.

A venir

1290 €
(HT)

2 jours
14h



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.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP11 - Stratégie d'influence à l'international



OBJECTIFS

Permettre aux participants de comprendre ce qu'est une stratégie d'influence, ses particularités à l'international, les conditions de mise en œuvre, la méthode générale, les techniques associées.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'études de cas, d'apports théoriques, de discussions concrètes. Pédagogie participative.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) CONNAÎTRE LES PRÉREQUIS À L'EXPORTATION

• Il ne s'agit ni de management interculturel, ni de web marketing, ni de communication
•Propagande, manipulation, persuasion
- Réseaux et décideurs, que viser (BtB ou BtC)?
•Définitions : influence, actions d'influence, stratégie d'influence
La dimension internationale – Critères : Indirect, légal, hors la force

2) CONDITIONS ET RISQUES

• La veille d'intelligence économique (IE) : anticipation ou réaction ? Know your customer, compliance
• Intelligence culturelle
• À quel moment ? Quel produit ?
• Gérer le risque (opacité, perte de temps, corruption) avec un ROI difficilement mesurable

3) MÉTHODE GÉNÉRALE

•Formuler l'objectif - Cartographier l'environnement
• Identifier les acteurs clés - Repérer les leviers et parties prenantes Déterminer les vecteurs – Fixer la chronologie
•Analyser les impacts – Ajuster la campagne

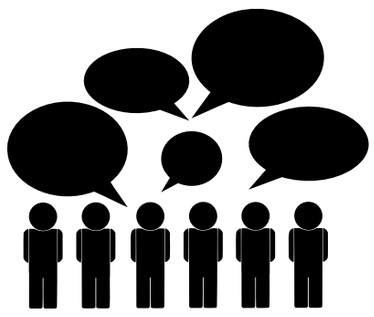
4) TECHNIQUES

• Marketing, webmarketing, influenceurs. Passer par le BtC ?
• Relations publiques : manier une information de qualité. Image et e-réputation.
• Organisations d'influence (ONG, lobbies, think tanks, organisations professionnelles) Sociétés d'IE, intermédiaires

17 avril 2025
11 septembre 2025

890 €
(HT)

1 jour
7h



Encadrement, management.



Après un cursus militaire (G2S) marqué par l'international, les opérations et la transformation à haut niveau des grandes organisations (nationales ou internationales), notre intervenant est également spécialisé dans les questions de cyber, stratégique. Il conseille aussi bien des grands groupes industriels que des PME.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP12 - Anticiper les risques inhérents au commerce international

Approche chronologie des différentes phases



OBJECTIFS

Recenser, décrypter, comprendre et analyser chronologiquement l'ensemble des risques inhérents au déroulement d'une opération à l'international.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) LA PROSPECTION

- Risques financiers
- Risques liés à l'impréparation

2) L'OFFRE ET LA COMMANDE

- L'offre et le prix
- Les conditions de ventes
  – Importance du choix d'un Incoterms® 2020
  – Les risques liés à la non-maîtrise des Incoterms® 2020
  – Les pièges à éviter
- Les points incontournables d'une offre
- CGV ou contrat
- Les clauses importantes d'un contrat international
- La gestion du temps

3) 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 payement obligation
  – L'assurance crédit

4) 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

5) L'EMBALLAGE

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

6) RISQUES TRANSPORT ET LOGISTIQUE

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

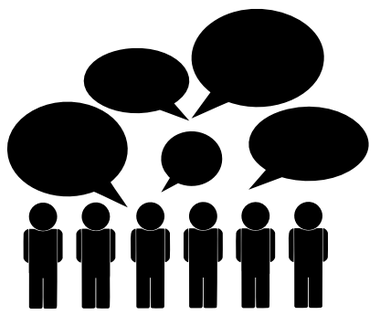
7) LA DOUANE

- Qu'est-ce qu'un dédouanement ?
- Les éléments fondamentaux du dédouanement
- Les pièges à éviter
- Les risques de contentieux

21 et 22 mai 2025
20 et 21 octobre 2025

1290 €
(HT)

2 jours
14h



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.



20 années de responsabilités et d'expériences administratives 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. Il est au service des TPE et PME souhaitant optimiser la gestion de leur transaction internationale.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

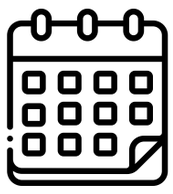
SP13 - Analyse du risque pays

Enjeux et risques dans les affaires internationales



OBJECTIFS

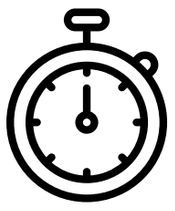
Appréhender la notion de risque pays dans l'ensemble de ses composantes (financière, politique, technique, sécuritaire, militaire, industrielle, etc.). Connaître et appliquer les différentes méthodes pour évaluer ce risque pays et estimer ses impacts sur les projets. Identifier les évolutions prévisibles de ce risque.



19 mars 2025
10 septembre 2025



990 €
(HT)



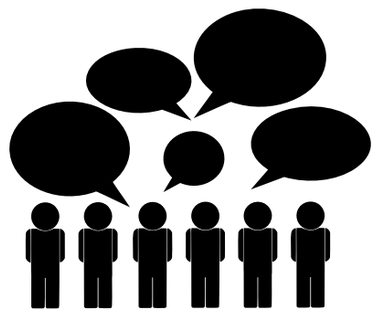
1 jour
7h

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations par des cas concrets. Introduction de focus pays choisis selon l'actualité.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de la stratégie et du commerce international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



Directeurs des affaires internationales, directeurs des activités industrielles, directeurs de la recherche, directeurs juridiques et fiscaux, directeurs financiers, responsables de zones géographiques, conseils en propriété industrielle, chargés d'affaires internationales.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION
- Définition et limites du risque pays

2) ORIGINE DU RISQUE PAYS
- Risque souverain
- Risque de non-transfert et risque politique
- Risque de marché
- Risque systémique

3) GRILLE D'ANALYSE
- Indicateurs incontournables et seuils
- Où trouver des données / des analyses ?

4) LES PRINCIPALES NOTATIONS AUJOURD'HUI
- La méthodologie de l'OCDE
- La méthodologie du risque crédit
- La méthodologie des agences de notation
- Avantage et limites des ratings pays
- Aperçu des principales notations pays aujourd'hui

5) COMMENT SE COUVRIR CONTRE LE RISQUE PAYS ?
- L'assurance du risque crédit
- Les agences multilatérales et leurs schémas de garantie et de co-financement : illustration
- Le marché de l'assurance privée

6) LE RISQUE DE CORRUPTION, LES CONTRAINTES DE DÉFENSE

7) RISQUE POLITIQUE ET STRATÉGIQUE : L'ÉQUATION GÉOPOLITIQUE D'UN PAYS

CONCLUSION GÉNÉRALE DU SÉMINAIRE





Cette experte en économie et risque pays, titulaire d'un DEA de Dauphine et d'un DESS de Paris 1, a évolué en tant qu'économiste et responsable du risque pays dans des cabinets à forte renommée. Elle enseigne également à l'Université Paris Dauphine, HEC, et à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne
Cet intervenant, après un cursus militaire axé sur l'international et la transformation des grandes organisations, s'est spécialisé dans la cybersécurité et la stratégie. Conseillant aussi bien des grands groupes industriels que des PME, il apporte une perspective diversifiée pour relever les défis complexes dans ces domaines.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP14 - Les nouveaux risques à l'international

Introduction aux risques émergents (terrorisme, cyber)



OBJECTIFS

Permettre aux participants de connaître le degré d'exposition de leurs sociétés aux risques émergents, l'interconnexion des risques mais aussi leur traitement, la nécessité d'une cartographie/priorisation des risques de sécurité, les outils (plan de sécurité, PCA, plan SSI)
et la nécessaire sensibilisation des collaborateurs.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'études de cas, d'apports théoriques, de discussions concrètes. Pédagogie participative.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis. Quizz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

Jour 1

1) MATIN : DE QUOI S'AGIT-IL ?

• Environnement géopolitique : le risque terroriste - Étude et analyse de l'environnement, du contexte, de l'organisation - Actualité, périodicité des périodes d'affluence
• Politique de sécurité : Veille sécuritaire (éveil, surveillance, investigation) Information et communication interne Bâtir et préserver une culture, sensibiliser l'interne à la sécurité

2) APRÈS-MIDI : CAS PARTICULIER DE VOTRE SECTEUR INDUSTRIEL

• Programme défini en fonction du secteur d'activité du client

Jour 2

3) MATIN : DE QUOI S'AGIT-IL ?

• L'environnement cyber : Qu'est-ce que le cyberespace ? - Agressions dans le cyberespace - Se méfier du « cyberterrorisme »
• Exposition aux risques cyber : risques généraux/spécifiques
• Cas particulier de votre secteur industriel
• Les données, nouvel actif de l'entreprise Le RGPD - Couche sémantique. E-réputation

4) APRÈS-MIDI : POLITIQUE CYBER DE L'ENTREPRISE

• DSE/DSI - RSSI. EBIOS, normes ISO 27000
• Politique de sécurité cyber (PSI) : Ses objectifs (cadre général) - Hygiène informatique. Sensibilisation aux risques (internes/externes) - Crise cyber : incidents mineurs/majeurs

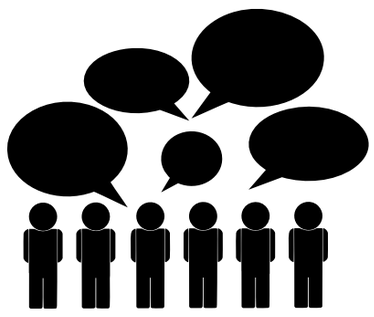
5) CONCLUSION GÉNÉRALE DU SÉMINAIRE:

• Entre paranoïa et candeur : minimiser le(s) risque(s) - Stratégie des risques (cartographie, hiérarchisation) - Plan stratégique de sécurité - PCA/PRA

12 et 13 mars 2025
03 et 04 novembre 2025

1690 €
(HT)

2 jours
14h



Encadrement, management.



Après un cursus militaire (G2S) marqué par l'international, les opérations et la transformation à haut niveau des grandes organisations (nationales ou internationales), notre intervenant est également spécialisé dans les questions de cyber, stratégique. Il conseille aussi bien des grands groupes industriels que des PME.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP15 - Calcul du prix de vente export

Analyse et méthode de construction

OBJECTIFS

Maîtriser les paramètres décisionnels relatifs à la détermination du prix de vente export et l'élaboration d'une politique de prix export. Savoir déterminer un prix de vente export. Construire une stratégie de prix et une politique tarifaire [...]

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche opérationnelle alternant des phases méthodologiques synthétiques. et des ateliers pratiques de calcul de prix prenant en compte tous les facteurs déterminants : commerciaux, logistiques et financiers (plusieurs cas pratiques seront traités avec les participants).

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux des techniques du commerce international. Connaissance de base en budgétisation. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

INTRODUCTION : COMMENT PEUT-ON ÉTABLIR LE PRIX DE VENTE EXPORT ?

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

- Les éléments constitutifs du prix de vente export
- Le coût de revient usine : matières premières / production / frais généraux
- Les coûts de commercialisation :

fixes / variables

- Les marges commerciales :

marge brute / marge nette / point mort - seuil de rentabilité / taux de marge - taux de marque

- La structure du prix de vente export
- Présentation d'un outil Excel de calcul de prix de vente export

2) LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE SUR LE MARCHÉ ET LA FIXATION DE LA POLITIQUE DE PRIX

- Les stratégies de prix :
- objectifs tarifaires spécifiques / stratégies de prix possibles
- La cohérence du prix et du positionnement
- La fixation du prix sur le marché étranger : trois paramètre à prendre en compte / décision finale / trois situations possibles

3) LA CONSTRUCTION DU TARIF

- Conseils pour la construction du tarif
- Les conditions générales de vente export
- Pour un tarif export efficace ?

ÉTUDE DE 2 CAS PRATIQUES

4) CONCLUSION

DISTANCIEL Uniquement

DISTANCIEL
Matinée

14 et 21 mars 2025
26 septembre et 3 octobre 2025

690 €
(HT)

2 demi-journées
7h

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



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

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP16 - Calcul du prix de vente export

Analyse et méthode de construction - Approfondissement



OBJECTIFS

Maîtriser les paramètres décisionnels relatifs à la détermination du prix de vente export et l'élaboration d'une politique de prix export. Savoir déterminer un prix de vente export. Construire une stratégie de prix et une politique tarifaire [...]

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche opérationnelle alternant des phases méthodologiques synthétiques. et des ateliers pratiques de calcul de prix prenant en compte tous les facteurs déterminants : commerciaux, logistiques et financiers (plusieurs cas pratiques seront traités avec les participants).

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux des techniques du commerce international. Connaissance de base en budgétisation. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

INTRODUCTION : COMMENT PEUT-ON ÉTABLIR LE PRIX DE VENTE EXPORT ?

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

- Les éléments constitutifs du prix de vente export
- Le coût de revient usine : matières premières / production / frais généraux
- Les coûts de commercialisation :

fixes / variables

- Les marges commerciales :

marge brute / marge nette / point mort - seuil de rentabilité / taux de marge - taux de marque

- La structure du prix de vente export
- Présentation d'un outil Excel de calcul de prix de vente export

2) LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE SUR LE MARCHÉ ET LA FIXATION DE LA POLITIQUE DE PRIX

- Les stratégies de prix :
- objectifs tarifaires spécifiques / stratégies de prix possibles
- La cohérence du prix et du positionnement
- La fixation du prix sur le marché étranger : trois paramètre à prendre en compte / décision finale / trois situations possibles

3) LA CONSTRUCTION DU TARIF

- Conseils pour la construction du tarif
- Les conditions générales de vente export
- Pour un tarif export efficace ?

ÉTUDE DE 4 CAS PRATIQUES : ECHANGES ET ÉTUDES APPROFONDIS AVEC LES PARTICIPANTS SUR LEURS PROPRES PRATIQUES ET UNE RÉFLEXION EN COMMUN À CE SUJET

4) CONCLUSION

19 et 20 juin 2025

1290 €
(HT)

2 jours
14h

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



I intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger. Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologie CRM. Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent des problématiques stratégiques (diagnostic, business plan).

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL

SP17 - Principes de la mobilité internationale

Comprendre les principes et enjeux de la mobilité internationale



OBJECTIFS

Acquérir une méthodologie pour gérer avec succès ses salariés en transfert international. Comprendre les interactions entre contrat de travail, protection sociale, fiscalité, rémunération et les impacts financiers. Anticiper les risques et obstacles éventuels dans la gestion du personnel mobile à l'international. Savoir gérer les nouvelles formes de mobilité : pluri-activité, télé-travail à l'international. Identifier les dernières pratiques en matière de Mobilité Internationale. Informer, conseiller et préparer les salariés au départ à l'étranger.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Intervenante sélectionnée pour son expertise métier, son parcours professionnel et sa pédagogie.
Apports théoriques via des infographies favorisant la vulgarisation de la discipline et cas pratiques
Démarche fondée sur une contribution active des participants : quiz, mises en situation

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Pas de pré-requis
Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants
Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

PROGRAMME

1) INTRODUCTION À LA GESTION DE LA MOBILITÉ INTERNATIONALE

- Spécificités du métier / défis et enjeux stratégiques
- Définition des acteurs
- Les différentes formes de transferts internationaux
- Evolution de la gestion de la Mobilité Internationale

2) DROIT DU TRAVAIL

- Les sources du droit
- Statuts : détachement / expatriation / transfert
- Les clauses de l'avenant de détachement et du contrat d'expatriation

3) PROTECTION SOCIALE À L'INTERNATIONAL

- Préambule : principe de territorialité / conventions collectives
- Statuts : détachement / expatriation (définitions, avantages / inconvénients)
- Expatrié et caisses volontaires françaises
- Focus sur le plan de capitalisation
- Comparaison de coût entre chaque statut
- Articulation détachement & expatriation en droit du travail et en droit de la sécurité sociale
- La pluri-activité
- Les autres assurances

4) IMPACT DE LA FISCALITÉ À L'INTERNATIONAL

- Détermination de la résidence fiscale et obligations déclaratives
- Les conventions fiscales bilatérales
- Rôle de l'employeur dans la gestion des impôts du salarié dont égalisation fiscale
- Le Corporate tax (fiscalité société)

5) RÉMUNÉRATION DES TRANSFERTS INTERNATIONAUX

- Calcul de la rémunération internationale : les 4 ancrages
- Rémunération ancrage Pays d'Origine : principe de la balance-sheet (courbe en «U»)
- Notion de coût de la vie & Maintien du pouvoir d'achat
- Primes incitatives à la mobilité et autres mesures d'accompagnement
- Calcul de remontée au brut ou « gross-up »
- La gestion des exceptions
- Le cafeteria plan et le core flex benefit package
- La présentation du package au salarié

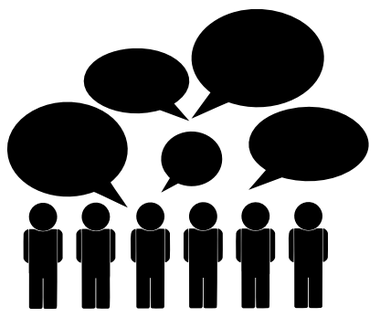
6) LE TÉLÉ-TRAVAIL À L'ÉTRANGER

7) LES RISQUES LIÉS LA MOBILITÉ INTERNATIONALE

29 et 30 avril 2025
24 et 25 septembre 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h



Cadres internationaux, managers, patrons de filiales. Gestionnaires / responsables / directeurs Mobilité Internationale. Gestionnaires / responsables / directeurs Ressources Humaines



Consultante experte en Mobilité Internationale depuis plus de 25 ans
Expérience : tous continents, dans divers secteurs d'activité au sein de grands groupes ou ETI.
Diplômée en pédagogie interactive

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP18 - Risques et déplacements à l'international

Se sensibiliser et faire face à différents facteurs de crise



OBJECTIFS

Sensibiliser les collaborateurs aux risques d'un monde plus complexe. Inculquer les principes généraux de la sureté des organisations. Réduire le risque résiduel à son minium en appliquant individuellement la méthode de raisonnement de sureté. Préparer son déploiement et devenir acteur de sa sureté. Définir les comportements à adopter sur place pour réduire au minimum les menaces identifiées. Confronter la théorie à la pratique.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

L'intervention est ponctuée d'exemples, de cas concrets permettant réflexions et échanges d'expériences entre les participants et l'animateur.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une expérience passée ou actuelle, dans un environnement international, est recommandée pour participer à cette session. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) LA CRISE - DEFINITION

Conséquences sur les plans collectif et individuel

2) PAYS DE DESTINATION ET FACTEURS DE CRISE

Différents facteurs de crise
- Géopolitique / politique
- Socio-économique
- Criminalité
- Terrorisme
- Sanitaire & catastrophes
- Déplacements

Lecture utile du contexte sécuritaire d'un pays ou d'une région aux fins de préparation du déplacement :
- Législation locale
- Documents de voyage
- Devises autorisées
- Tenues adaptées
- Assurance rapatriement
- Choix des dates et des réservations des vols AR et de l'hôtel
- Possibilités d'itinérance du téléphone portable/autorisation locale d'emploi du téléphone satellitaire
- Protection des données
- Us et coutumes – religions /tolérances du pays/sujets sensibles/ comportements à adopter
- Voyage des femmes Procédures et comportements à chaque étape d'une mission
- Arrivée / accueil
- Transports
- Hébergements
- Bureaux
- Loisirs
- Départ
- Retour de mission

3) LA GESTION DE CRISE

- Compréhension des différents stades et les attendus
- Comportements à adopter aux différents stades
- Les préparations matérielles aux différents stades

4) SAVOIR REAGIR A UNE SITUATION EXCEPTIONNELLE

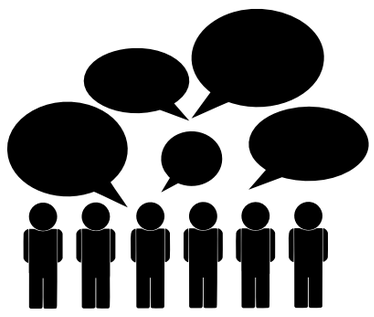
- Arrestation / Détention
- Agression physique
- Enlèvement
- Piraterie
- Attentat
- Troubles sociaux-politiques
- Catastrophe naturelle

5) UNE MATRICE SYNTHETIQUE : DO / DON'T

03 avril 2025
02 octobre 2025

790 €
(HT)

1 jour
7h



Cadres ou collaborateurs pouvant être confrontés à la gestion de différents types de crise lorsque leurs déplacements à l'international. Responsable RH en charge d'équipe internationale.



Consultante spécialisée en sûreté, sécurité et gestion de crise. Auditrice certifiée. Responsable de projets et grands contrats en Afrique, Asie et Moyen Orient.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP19 - La Mallette IA des Responsables Export



OBJECTIFS

Apprendre pourquoi et comment utiliser l'IA pour l'activité export de son entreprise.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Formation rythmée de recommandations et conseils immédiatement applicables. Exposés agrémentés de nombreux tours de tables et de discussions.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Accès à la version gratuite des outils d'IA Générative. La liste vous sera communiquée à l'inscription. Diagnostic de la maturité digitale des participants en amont de la formation et recueil des attentes.

PROGRAMME

LE MATIN : COMPRENDRE LA RÉVOLUTION IA ET DÉCOUVERTE DES OUTILS

- Introduction : objectifs et aperçu du programme
- L'impact sur le développement international des entreprises
- Appréhender des limites et des concepts clés de l'IA générative (token, prompt, modèle de langage, etc) et conseils pour sélectionner des outils adaptés à différents besoins de l'export.
- Atelier : Tester différents modèles de langages
- Présentation des interfaces : ChatGPT, Claude, Perplexity
- L'introduction au concept du prompt : texte, voix, image.
- Principes de base du prompting.
- Stratégies de formulation et exemples

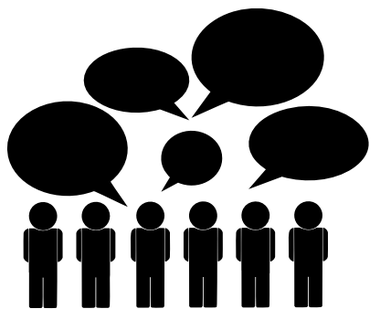
L'APRÈS-MIDI : L'ACTIVITÉ EXPORT AUGMENTÉE PAR L'IA

- Panorama des tâches export augmentables par l'IA générative
- Atelier de mise en pratique : formuler correctement ses prompts à l'aide d'une méthode CANVAS pour une tâche en lien avec l'activité export
- Debriefing collectif après l'exercice : bonnes pratiques et pièges à éviter (hallucination, erreurs, limites, etc).
- Présentation des cas d'usage les plus fréquents de ChatGPT et Perplexity pour :
  - Étude des marchés étrangers
  - Salons internationaux
  - RDV BtoB et négociation interculturelle
  - Assistance aux décisions stratégiques
- Atelier de mis en pratique
- Questions/Réponses
- Bilan de la formation et Quiz
- Feedback global des participants.

01 avril 2025
04 décembre 2025

790 €
(HT)

1 jour
7h



Dirigeant, Directeur export, Responsable export, Manager Export, Assitant(e) export



Forte de plus de 20 ans d'expérience dans l'accompagnement stratégique et digital des PME à l'international, notre intervenante s'est spécialisée dans la transformation numérique des TPE/PME exportatrices, avec une expertise particulière en stratégie digitale. Son parcours lui a permis de développer une solide expertise dans l'activation de la croissance internationale des entreprises.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP20 - Business Plan Export

Blended Learning

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL



OBJECTIFS

Accompagner les participants dans la maîtrise des méthodes et outils permettant de construire le business plan export. Donner aux participants les éléments clés pour adopter et adapter de manière pertinente le Business Plan Export selon les spécificités de leurs activités.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance de vidéos et d'ateliers interactifs individualisés à distance. Mise à disposition des supports de formation et des livrables permettant de construire le business plan.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux en marketing stratégique et opérationnel ainsi qu'en développement export. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

RÉUNION DE CADRAGE : VALIDATION DE LA DÉMARCHE GLOBALE, DES OBJECTIFS ET DU DÉROULÉ

PHASE 1 - LA DÉMARCHE MÉTHODOLOGIQUE : DU DIAGNOSTIC AU BUSINESS PLAN EXPORT

VISIONNAGE DES VIDÉOS PHASE 1

- Introduction et objectifs
- Un préalable : le diagnostic export
- 1ère étape - Respect du cahier des charges thématique du business plan - vérification du fil conducteur
- 2ème étape - L'analyse de l'executive summary

RÉUNION DE COACHING À DISTANCE

- Questions / réponses, approfondissement de l'utilisation des outils

PHASE 2 - MARCHÉS PRIORITAIRES: DE L'OFFRE COMMERCIALE À LA STRATÉGIE EXPORT

VISIONNAGE DES VIDÉOS PHASE 2

- 3ème étape - L'analyse des marchés export prioritaires
- 4ème étape - L'analyse de l'offre
- 5ème étape - L'analyse de la stratégie

RÉUNION DE COACHING À DISTANCE

- Questions / réponses, bilan des étapes d'analyse et approfondissement de l'utilisation des outils
- 4ème étape - L'analyse de l'offre
- 5ème étape - L'analyse de la stratégie
- Questions / réponses, bilan des étapes d'analyse et approfondissement de l'utilisation des outils

PHASE 3 - ACTIONS ET RESSOURCES : DE L'ORGANISATION AU PLAN D'ACTION ET AU BUDGET REQUIS

VISIONNAGE DES VIDÉOS PHASE 3

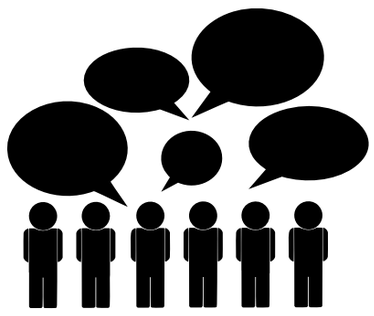
- 6ème étape - L'analyse de l'organisation export
- 7ème étape - L'analyse du plan d'action
- 8ème étape - L'analyse des éléments financiers
- 9ème étape - L'analyse du projet de business plan - Synthèse
- 10ème étape - L'accompagnement dans la construction, la validation et la mise en œuvre du business plan export

RÉUNION DE COACHING À DISTANCE

30 juin 2025

1890 €
(HT)

Alternance de vidéos et d'ateliers interactifs et de coaching.



Dirigeants d'entreprises (primo-exportatrices et ETI) ou directeurs de l'international ayant engagé depuis peu un développement international ou prévoyant de le faire à court terme. Agents de CCI chargés d'accompagner des entreprises à l'international.



Il intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger. Il est consultant certifié SIE BEL en méthodologie CRM. Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent aussi bien de problématiques stratégiques (diagnostic, business plan).

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

SP21 - Portage salarial à l'international



OBJECTIFS

Revoir les principes de la Mobilité Internationale. Comprendre les motifs de recours au portage salarial à l'international. Savoir choisir sa solution

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Intervenante sélectionnée pour son expertise métier, son parcours professionnel et sa pédagogie.
Apports théoriques via des infographies favorisant la vulgarisation de la discipline et cas pratiques
Démarche fondée sur une contribution active des participants : quiz, mises en situation

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Pas de pré-requis
Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants
Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

PROGRAMME

1) RAPPEL DES FONDAMENTAUX DE LA MOBILITÉ INTERNATIONALE

- Droit du travail : les sources du droit / statuts : détachement, expatriation, transfert
- Protection sociale : statuts : détachement / expatriation
- Articulation statut détachement / expatriation en droit du travail & droit de la protection sociale
- Fiscalité

o Fiscalité personnelle : détermination de la résidence fiscale & obligations déclaratives
o Fiscalité société

- Paie : réelle / shadow payroll

2) PORTAGE SALARIAL À L'INTERNATIONAL

- Définition
- Motifs de recours
- Les différents business models

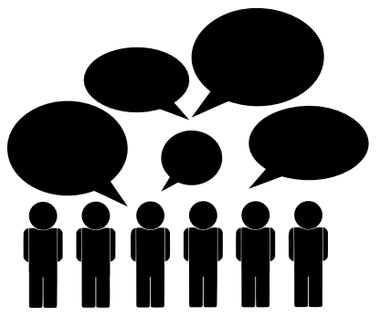
DISTANCIEL

Matinée

04 mars 2025
02 octobre 2025

350 €
(HT)

1 demi-journée
3,5h



Gestionnaires / responsables / directeurs. Mobilité Internationale. Gestionnaires / responsables / directeurs Ressources Humaines. Managers et cadres internationaux



Consultante experte en Mobilité Internationale depuis plus de 25 ans
Expérience : tous continents, dans divers secteurs d'activité au sein de grands groupes ou ETI.
Diplômée en pédagogie interactive

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014



BESOIN D'UN ACCOMPAGNEMENT SUR-MESURE ?

Toutes les formations de notre catalogue sont réalisables dans un **format sur-mesure**, avec un programme adapté à vos besoins et un accompagnement personnalisé !



LE MEILLEUR MOYEN D'APPRENDRE ? L'EXPÉRIENCE !

Nos **200 experts référents** sont la pour vous apporter toutes les clés pour votre réussite à l'international !

N'attendez plus et formez-vous ! Votre **succès** ne dépend plus que de vous.

ORGANISER, NÉGOCIER, SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

La réalisation d'un projet à l'international repose sur la préparation mais également sur des ressources et une organisation adaptée à ces enjeux. Elle nécessite également la connaissance des marchés ciblés et une aptitude sérieuse à la négociation interculturelle.

OD1 Pilotage export ..... p. 40

OD2 Prospecter à l'international ..... p. 41

OD3 Créer, animer et développer ses réseaux de distribution à l'International ..... p. 42

OD4 Manager un portefeuille de distributeurs export ..... p. 43

OD5 Vendre ses services à l'export ..... p. 44

OD6 Internationalisation, implantation et croissance externe ..... p. 45

OD7 Développer sa présence en ligne à l'international ..... p. 46

OD8 La prospection multicanale ..... p. 47

OD9 E-commerce en Chine ..... p. 48

OD10 Réussir en Afrique via le Maroc ..... p. 49

OD11 Introduction à la réponse aux appels d'offres ..... p. 50

OD11 bis Répondre aux appels d'offres internationaux ..... p. 51

OD12 Transfert de technologie et partenaires industriels ..... p. 52

OD13 Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux ..... p. 53

OD14 Pratique du protocole ..... p. 54

OD15 Négocier à l'international ..... p. 55

OD16 Mener une négociation à l'international à l'aide de l'IA Générative ..... p. 56

OD17 Focus Allemagne : Prospection et négociation ..... p. 57

OD18 Boostez vos ventes BtoB - Trouvez des acheteurs internationaux sur les marketplaces ..... p. 58

OD19 Conduire des affaires au Maghreb ..... p. 59

OD20 Vendre à travers un réseau de distribution en Amérique du Nord ..... p. 60

OD21 Vignerons - Producteurs : Développer vos ventes à l'international ..... p. 61

OD22 Conduire des affaires en Inde ..... p. 62

OD23 Faire afaire avec l'OTAN ..... p. 63

OD24 E-Export : E-commerce, Marketplaces, IA et Multicanal pour accélérer vos ventes B2C/B2B à l'international ..... p. 64

OD25 Créer et animer un réseau d'agents et de distributeurs ..... p. 65

OD26 Développer son courant d'affaires en Malaisie ..... p. 66

OD27 Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe (Focus EAU) ..... p. 67

OD28 Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe (Focus Arabie Saoudite)..... p. 68

OD1 - Pilotage export

Méthodologie et boîte à outils



OBJECTIFS

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.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

L'intervention est ponctuée d'exemples de cas concrets permettant réflexions et échanges d'expériences entre les participants et l'animateur.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissances de base en planification commerciale (Plan de développement, plan marketing, business plan). Connaissances des fondamentaux des tableaux de bord. Avoir un début de courant d'affaires export et la volonté de structurer le développement.

PROGRAMME

1) LE PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ EXPORT

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

2) LA BOÎTE À OUTILS DE PILOTAGE DE LA STRATÉGIE EXPORT

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

3) LA BOÎTE À OUTILS DE PILOTAGE DE L'ACTION COMMERCIALE EXPORT

- Performance export : ses indicateurs : résultats, coûts commerciaux, marge, réalisation des objectifs comparée à la concurrence
- Le suivi des opérations commerciales export - les indicateurs du fichier client/les indicateurs de dysfonctionnement : fichier clients, qualité de service, traitement des commandes, action de logistique, contrôle des procédures
- Le SAV export

4) LA BOÎTE À OUTILS DE PILOTAGE DU CONTRÔLE EXPORT

- Évaluation de la politique marketing : évaluation des marchés choisis, des mix produit, prix, distribution, force de vente, communication/publicité/promotion, politique marketing globale
- Audit d'organisation commerciale : organisation, détermination des objectifs, système d'information, contrôle, méthodes et procédures
- Contrôle de performance versus audit d'organisation

5) LE REPORTING COMMERCIAL

- Tableau de bord
- Typologie d'indicateurs/ratios
- Un reporting commercial efficace
- Proposition d'un reporting marketing/ vente

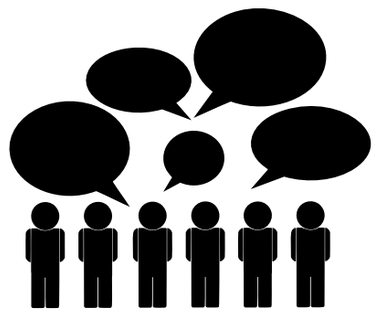
6) UN OUTIL DE MANAGEMENT ET DE PILOTAGE STRATÉGIQUE : BALANCED SCORECARD (BSC)

7)CONCLUSION

10 et 11 juillet 2025

1290 €
(HT)

2 jours
14 h



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



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

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD2 - Prospecter à l'international

Méthodologie, outils et contrôle



OBJECTIFS

Soutenir, encadrer, faire aboutir une prospection dans un pays étranger. Proposer une méthodologie pratique de prospection export en dix étapes. Se poser les bonnes questions à chaque étape en identifiant les solutions alternatives possibles et les outils utiles.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Une approche pragmatique, nourrie de cas concrets. Alternance d'apports théoriques et de partage d'expérience et témoignages. Synthèse à la fin de chaque étape méthodologique.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Expérience commerciale. Connaissance de l'environnement des marchés cibles. Pratique des outils de gestion de la relation commerciale et du suivi des résultats. Base de communication internationale / Interculturelle. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

LA PROSPECTION À L'INTERNATIONAL

Définir le périmètre de la prospection
Appréhender le cycle d'opportunité Prendre en compte la spécificité sectorielle

LA PROSPECTION À L'INTERNATIONAL EN 10 ÉTAPES

1-Analyser le risque pays/client

- Risque pays/risque client
- Le contexte politique et les opportunités
- Le rôle de l'intelligence économique et du lobbying

2-Se préparer culturellement

- Les raisons d'échec à l'international
- Le mécanisme interculturel
- Les points de vigilance interculturels
- Proposition d'une grille de décodage interculturel

3-Se préparer opérationnellement

- Niveau de connaissance et de relationnel avec les prospects
- Identification des pratiques d'affaires
- Identification des alternatives répondant aux exigences locales

4-Réfléchir au choix du mode d'entrée et à la stratégie d'approche

- Le choix du mode d'entrée
- Construction d'une stratégie d'approche des prospects et choix des outils adéquats (mission de prospection individuelle ou collective, approche digitale)
- Stratégie concurrentielle / stratégie relationnelle

5-S'appuyer sur le dispositif d'appui adéquat

- Présentation du dispositif d'appui export
- Les autres structures d'appui
- Le rôle de la diplomatie économique
- Le recours au dispositif d'appui

6-Envisager un partenariat stratégique

- Partenariat voulu ou imposé par les donneurs d'ordre potentiels
- Les compétences recherchées : typologie
- Elaboration d'une stratégie de partenariat
- Proposition de plan conjoint de partenariat stratégique (joint-planning)

7-Qualifier une opportunité et faire qualifier son entreprise

- Comment qualifier une opportunité ?
- Proposition d'une grille de qualification (20 critères)
- Lien entre la qualification et la gestion du cycle d'opportunité
- Appel d'offres - L'étape de la préqualification

8-Décoder le processus décisionnel du client

- Périmètre de l'organisation politique du client
- Mapping (Statut/influence) de l'organisation politique du client
- Les indicateurs de mesure de l'influence des décideurs
- La stratégie relationnelle

9-Préparer et gérer le processus de négo.

- La préparation de la négociation
- Le balisage du processus de négociation
- Proposition d'un dossier type de préparation de la négociation

10-Décoder le processus décisionnel du client

- Comment optimiser l'efficacité du cycle de de prospection ?
- Etablir le bilan de la prospection

24 et 25 septembre 2025

1290 €
(HT)

2 jours
14 h

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



I intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger. Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologie CRM. Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent des problématiques stratégiques (diagnostic, business plan).

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD3 - Créer, animer et développer ses réseaux de distribution à l'International

Méthodologie et boîte à outils



OBJECTIFS

- Maîtriser le recrutement d'intermédiaires efficaces : Apprendre à identifier, sélectionner et intégrer les meilleurs partenaires pour optimiser le développement.
- Développer une stratégie commerciale performante : Élaborer un plan d'action concret pour accroître le chiffre d'affaires grâce à une gestion structurée.
- Assurer un suivi et un pilotage à distance : Mettre en place un management à distance efficace et des outils de contrôle pour mesurer et ajuster les performances.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Pédagogie pragmatique basée sur l'alternance de cas réels des entreprises participantes, témoignages, échanges d'expériences et des best-practices, approche interactive.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux d'opérations export et maîtrise de l'anglais niveau intermédiaire. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

INTRODUCTION

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

1. CONNAÎTRE LES DIFFÉRENTS TYPES DE PRÉSENCE

• Découvrir les différentes formes
• Connaître les avantages et inconvénients des distributeurs et agents
• Choisir son type de présence locale
• Fiche outil, retour d'expérience et échange de best practices

2. ACQUÉRIR LA MÉTHODOLOGIE POUR IDENTIFIER LES PARTENAIRES

• Organiser la veille à distance
- Focus sur la communication
• Organiser la veille sur le terrain
- Retour d'expérience et échange de best practices

3. SÉLECTIONNER ET RECRUTER LES BONS PARTENAIRES/INTERMÉDIAIRES

• Les critères d'un partenariat efficace
• Les outils de la sélection : la fiche check-list et le business plan simplifié

4. MANAGER, ANIMER ET CONTRÔLER LES PARTENAIRES

• Présenter notre plan d'action avec les 4 leviers : lancement, promotion, formation et communication
• Co-construire le plan d'action avec chaque partenaire
• Négocier l'objectif semestriel ou annuel induit du plan d'action
• Contrôler les résultats grâce au plan d'action construit ensemble
- Fiche outil

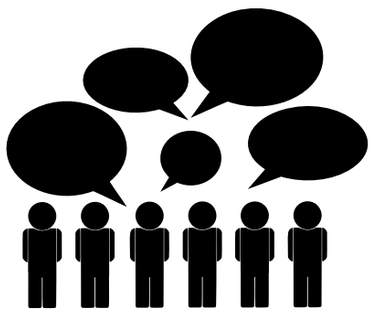
5. DÉFINIR ET RÉDIGER LES CLAUSES CONTRACTUELLES

• Les pièges à éviter
• La lettre d'intention
• La structure d'un contrat de distribution

11 avril 2025
10 octobre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7 h



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



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 de l'exportation.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

Formation intra-entreprise recommandée

OD4 - Manager un portefeuille de distributeurs export

Gestion et optimisation d'une portefeuille de distributeurs



OBJECTIFS

Définir et valider des niveaux de priorité adaptés à chaque groupe de distributeurs d'un portefeuille, utiliser les bonnes ressources internes et externes, élaborer puis valider un plan de développement de portefeuille efficace.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Différenciation ventes directes/indirectes - Connaissances de base en planification commerciale - Segmentation clients ou partenaires - Stratégies concurrentielles. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION

- Les différents modes d'entrée sur un marché export
- Focus sur les partenaires de distribution l'export

2) RECRUTER LE BON PARTENAIRE

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

3) IDENTIFIER ET ÉVALUER LES ATTENTES MUTUELLES

- Les attentes du partenaire vis-à-vis de l'entreprise
- Les attentes de l'entreprise vis-à-vis des partenaires
- Attentes mutuelles compatibles ? Conflits?
- Décision finale : deux critères importants

4) SEGMENTER SON PORTEFEUILLE DE PARTENAIRES EXPORT

- Méthode et outils
- Evaluation du CA actuel récurrent et du potentiel de développement des partenaires
- Construction et analyse du mapping de segmentation : implications stratégiques

5) PLANIFIER SON ACTION PAR UNE DÉMARCHE STRUCTURÉE

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

6) MANAGER LES PARTENAIRES STRATÉGIQUES (A ET A')

- Modèle de croissance du partenaire (matrice d'Ansoff) et chaîne de valeur du partenaire
- Organisation et alignement "politiques"
- Orientations stratégiques conjointes – Joint-planning avec chaque partenaire A/ A'

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

- Le profil des partenaires "B"
- Qualification des opportunités critiques et animation spécifique
- Construction du plan pour le groupe « B »

8) PLANIFIER ET METTRE EN OEUVRE UNE APPROCHE RÉACTIVE AVEC LES PARTENAIRES DE TYPE "C"

- Le profil des partenaires « C »
- Mise en œuvre des ressources appropriées et rôle du chef de zone export
- Construction du plan pour le groupe « C »

9) COMPLÉTER LE PLAN DE PORTEFEUILLE DES+ PARTENAIRES

- Objectif stratégique global
- Executive summary/fateurs-clés de succès
- Plans d'action

10) VALIDER ET METTRE EN OEUVRE LE PLAN DE PORTEFEUILLE DE PARTENAIRES

- La revue de plan avec le management
- La mise en œuvre et l'actualisation du plan
- La périodicité du contrôle

11) MAÎTRISER LA RELATION AVEC LES PARTENAIRES : L'ANIMATION

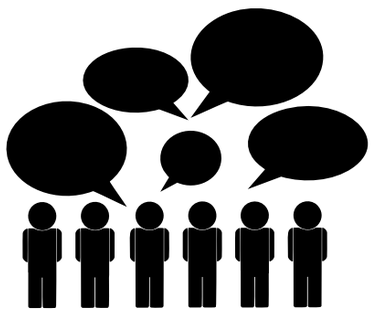
- Mauvaises et bonnes pratiques

CONCLUSION

03 et 04 avril 2025

1290 €
(HT)

2 jours
14 h



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



I intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger. Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologie CRM. Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent des problématiques stratégiques (diagnostic, business plan).

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD5 - Vendre ses services à l'export

Méthodologie commerciale appliquée à la vente de services



OBJECTIFS

Appréhender les spécificités du secteur des prestations intellectuelles. Savoir vendre une prestation intellectuelle à l'étranger et négocier le contrat. Savoir exécuter la prestation. Savoir facturer, se faire payer

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Proposition d'une méthodologie de vente de prestatations intellectuelles à l'étranger. Mise en pratique à partir de cas réels proposés par les participants et l'intervenant. Présentation d'une boîte à outils opérationnelle.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avoir une première expérience de la vente de services à l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

INTRODUCTION AU SECTEUR

Un secteur stratégique - Définition et champ des prestations - Profil des opérateurs

DÉTECTER LES PROSPECTS ET LES PROJETS

- Un préalable : cibler le marché – Approche macro et micro
- Se faire connaître
- Identifier les prescripteurs potentiels (institutionnels ou privés), les apporteurs d'affaires et cibler les prospects potentiels (privés, public) en fonction de son offre de prestations
- Identifier les sources d'informations et de financement

QUALIFIER LES OPPORTUNITÉS

- Proposition d'une grille de qualification d'opportunité appliquée
- Évaluation des risques liés à l'exécution du projet
- Prendre une décision go/no go

ANALYSER LA DEMANDE DU CLIENT

- Un préalable : recherche d'informations sur le prospect
- Comprendre l'organisation politique du client et identifier les vrais décideurs
- Contacts préliminaires avec le prospect et construction d'une relation de confiance
- Pré-diagnostic

PRÉSENTER UNE PROPOSITION D'INTERVENTION

- Checklist des rubriques importantes
- Construction d'une méthodologie d'intervention et définition des livrables
- Sélection et présentation des références
- Un point important : la co-production avec le client
- Proposition de valeur (valeur ajoutée apportée au client)
- Cas fréquent : la proposition est une soumission à un appel d'offres : processus et étapes, spécificités du cahier des charges, critères de sélection, etc.

NÉGOCIER LE CONTRAT

- Proposition d'une méthode et d'une matrice de négociation
- De la responsabilité délictuelle aux obligations précontractuelles : les outils précontractuels utiles
- Les points-clés à négocier
- Focus sur le cahier des charges contractuel
- Checklist des clauses d'un contrat de vente de prestations intellectuelles

EXÉCUTER LA MISSION

- Planification de l'intervention et gestion en mode projet
- Diagnostic approfondi
- Synthèse et mise en oeuvre des recommandations
- Bilan et focus sur les best practices
- Fidéliser le client : comment ?

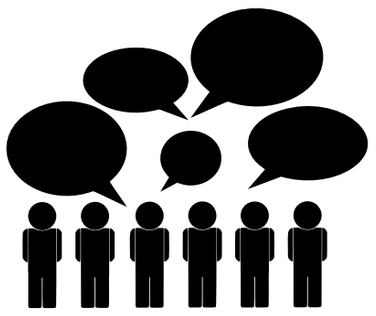
FACTURER LA MISSION, FAIRE FACE AUX OBLIGATIONS DOUANIÈRES ET SE FAIRE PAYER

- Présentation d'une facture export et de ses fonctions
- TVA et régimes douaniers
- Identification des mentions obligatoires sur les factures
- Se faire payer : la sécurisation du paiement

A venir

1390 €
(HT)

2 jours
14 h



Responsables de sociétés de conseil, consultants, sociétés de conseil.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD6 - Internationalisation, implantation et croissance externe

Stratégie, action et pilotage dans la pratique



OBJECTIFS

Être en mesure de structurer et mener à bien une implantation organique ou par croissance externe y compris partenariat stratégique. Identifier les avantages et inconvénients de chaque mode d'implantation. S'approprier les bonnes pratiques et identifier les points de ces modes d'implantation. Notamment dans le cadre d'un processus d'acquisition international : screening, due diligence, négociations, closing.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

L'intervention est ponctuée d'exemples de cas concrets permettant réflexions et échanges d'expériences entre les participants et l'animateur spécialiste. Remise d'un support écrit, et animation via un support visuel.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de la stratégie et du commerce international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

I - A - INTERNATIONALISATION "LA RAISON D'ÊTRE"

- Les motivations
- La cartographie des risques
- Enjeux et convictions

I - B - INTERNATIONALISATION "L'ART ET LA MANIÈRE"

- Une démarche "raisonnée" & une exécution sans faille
- Choisir son mode d'implantation • Le financement

II - A - LA CROISSANCE EXTERNE - STRUCTURER SON APPROCHE

- Analyser les principales motivations
- Décliner une approche méthodologique
- Les 3 étapes clés : préparation / exécution / intégration

II - B- LA CROISSANCE EXTERNE - ASSURER LA RÉUSSITE

- Couvrir et mener les audits incontournables
- Réduire le risque de sinistralité et s'assurer des facteurs clefs de succès
- Prendre la mesure du changement - établir la road map des 100 premiers jours

III - A- PARTENARIATS STRATÉGIQUES - LES DÉFINIR

- Identifier les principales caractéristiques
- Préciser la typologie des partenariats
- Répertorier les avantages et les inconvénients

III - B - PARTENARIATS STRATÉGIQUES - OPTIMISER LEUR MISE EN OEUVRE ET LEUR FONCTIONNEMENT

- Répertorier les conditions clefs
- Principes opérationnels
- Inventaire des bonnes pratiques

05 juin 2025
07 novembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

Équipes dirigeantes et responsables de l'international ou ayant un projet d'implantation à l'international au sein de PME et ETI, ainsi que Business Unit.



Fondatrice et Directrice Exécutive d'Invictus Conseil, propose son expertise de Conseil en stratégie, business mentoring et formation. Également Vice-Présidente de l'ARFA (Association des Responsables de Fusions & Acquisitions en Entreprises), dont les membres sont issus des principaux groupes français (CAC 40 & SBF 120).

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD7 - Développer sa présence en ligne à l'international

Marketing et communication digital à l'export



OBJECTIFS

Accroître votre visibilité en ligne à l'international. Élaborer une stratégie de communication digitale adaptée à vos cibles. Identifier les bons réseaux sociaux et créer des contenus engageants. Suivre et optimiser vos résultats pour pérenniser vos actions

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Adaptée à vos problématiques d'export : des solutions concrètes, réalistes et accessibles.
- Interactivité : alternance entre théorie, cas concrets et ateliers pratiques entre l'animateur et les participants.
- Feuille de route personnalisée : chaque participant repart avec un plan d'action à l'export clair.

Remise d'un support écrit, et animations via un support visuel.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de la stratégie et du commerce international.
Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) EXPLORER LES OPPORTUNITÉS DIGITALES À L'EXPORT

•Panorama du web et des réseaux sociaux :
o Tendances actuelles et usages à l'international
o Quels réseaux et outils pour maximiser l'impact de votre entreprise ?
•Identifier vos opportunités :
o Analyse des pratiques digitales existantes
o Définir vos cibles et vos objectifs avec la méthode SMARTER
•Atelier pratique :
o Audit de votre présence en ligne et découverte de vos forces et axes d'amélioration.

2) CONSTRUIRE VOTRE STRATÉGIE DIGITALE À L'EXPORT

•Élaborer une stratégie performante :
o Méthode POEM (Paid, Owned, Earned Media)
o Introduction aux leviers essentiels : SEO, SEA, SMO
•Créer des contenus attractifs :
o Site web multilingue : optimisation et référencement naturel
o Rédiger sur les réseaux sociaux : connaitre les tips à maitriser
o Créer du contenu engageant grâce à la méthode AIDA et aux Call To Action
o Utiliser l'IA (ChatGPT) pour générer des contenus rapidement et efficacement
•Atelier pratique :
o Conception de vos premiers prompts et contenus avec ChatGPT (posts, landing page ou article)

3) GAGNER EN VISIBILITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

•Créer des posts aux visuels engageants :
o Canva pour concevoir des visuels facilement
o Outils d'Intelligence Artificielle (IA) pour créer des images et des vidéos
•Déployer une stratégie social media efficace
o Planification avec un calendrier éditorial structuré et pertinent.
o Techniques et outils pour programmer et diffuser vos contenus
o Maximiser votre visibilité sur les réseaux sociaux et générer de l'engagement
•Développer vos partenariats :
o Stratégie d'influence : quelles opportunités côté partenariat?
o Identifier des influenceurs / relais et éviter les pièges
•Atelier pratique :
o Conception et mise en place d'une stratégie éditoriale et d'un calendrier éditorial adaptée à vos cibles

4) MESURER ET AJUSTER VOTRE STRATÉGIE

•Piloter la performance :
o Identifier les bons KPIs pour vos sites et réseaux sociaux.
o Suivre vos résultats avec des outils pratiques : Google Analytics, Business Manager, tableaux de bord.
•Améliorer continuellement vos actions :
o Évaluer le ROI de vos campagnes.
o Adapter vos stratégies en fonction des performances.
•Atelier pratique :
o Création d'un tableau de bord adapté à votre entreprise.

PRÉSENTIEL
03 et 04 avril 2025

DISTANCIEL
04 et 05 novembre 2025

1290 €
(HT)

2 jours
14h

Toutes entreprises et/ou collaborateurs en charge de la visibilité à l'international et du développement de l'activité commerciale à l'export en B2C ou B2B.



Notre intervenante, diplômée d'un MBA e-business Paris School of Business, intervient depuis plus de 15 ans dans le domaine du marketing digital et du e-commerce. Consultante en marketing, développement commercial et communication digitale, elle accompagne de façon concrète, personnalisée, dynamique et bienveillante !

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD8 - La prospection multicanale

OBJECTIFS

- Décrire les fondamentaux de la prospection
- Préparer une prospection : stratégie et outils
- Réaliser une prospection en utilisant les outils traditionnels et les outils digitaux
- Maîtriser les bases de l'action de terrain



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

A l'intérieur de chacune des séquences, les stagiaires construiront la trame de leur propre outil de prospection à l'international.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis nécessaires. Questionnaire d'évaluation. Questionnaire de satisfaction.

PROGRAMME

INTRODUCTION : ACCUEIL DES PARTICIPANTS

- Présentation de la formation
- Organisation de la journée et règles de vie

1) LES FONDAMENTAUX DE LA PROSPECTION

- Les pré requis : quelle vision et stratégie d'export ?
- Définition et conditions de réussite d'une prospection efficace
- Définir les objectifs et la durée de la prospection
- Le pilotage de la prospection : construire les bases d'un outil de pilotage de la prospection

2) PRÉPARER SA PROSPECTION

- Identifier, cibler, qualifier les prospects
- Bâtir son fichier de prospection

Construire une stratégie d'argumentation

3) LA RÉALISATION DE LA PROSPECTION

- Les outils traditionnels : e-mailing, publipostage, téléphone Les outils digitaux : panorama des outils et utilisation pertinente (BtoB, BtoC)

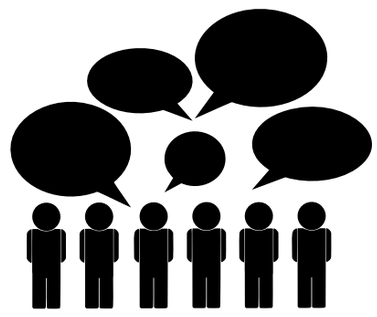
4) LE CAS PARTICULIER DU TERRAIN

- Les grandes étapes, la relance prospects et clients
- Le cas particulier des salons professionnels

20 mai 2025
19 septembre 2025

790 €
(HT)

1 jour
7h



Directeur Commercial, Directeur Export, Responsable de Zone



Avec plus de 30 ans d'expérience dans le commerce international, notre intervenante accréditée "Coach professionnel certifié (PCC)" accompagne les entreprises qui souhaitent promouvoir leur savoir-faire et développer leur chiffre à l'international Stratégie, action et formation, ses connaissances culturelles et expertises commerciales lui permettent d'offrir un enseignement pragmatique appuyé sur du vécu.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD9 - E-commerce en Chine

Formation et rencontres BtoB



OBJECTIFS

Maîtriser les différentes phases d'un projet e-commerce en Chine. Identifier les partenaires et les outils pour sécuriser le projet. Évaluer les risques et les coûts.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche pragmatique nourrie de cas concrets. Retours d'expériences et analyse.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

Jour 1

1) INTRODUCTION AU MARCHÉ CHINOIS DE L'E-COMMERCE

- Chiffres clés et volume d'affaires
- Les grands acteurs du secteur
- Profils des internautes chinois
- Tendances du marché et opportunités à saisir

2) LES PLACES DE MARCHÉ OU COMMENT OUVRIR SA BOUTIQUE EN LIGNE ?

- L'importance des places de marché et leur business model
- Quels avantages pour quelles marques ?
- Importer ou exporter les produits commercialisés

3) TABLE RONDE : RETOURS D'EXPÉRIENCE D'ENTREPRISES FRANÇAISES VENDANT EN LIGNE EN CHINE COMMENT VENDRE VIA l' E-COMMERCE ?

- Les opérations à prendre en compte
- La chaîne des actions et leurs coûts
- Les solutions de paiement adaptées au consommateur chinois
- Le merchandising
- Quelles promotions pour quelles audiences ?

4) APPROCHE JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE

- Comment vendre en ligne de l'étranger et en étant implanté en Chine ?
- CGV et droit de la consommation
- Comment enregistrer et protéger sa marque ?

5) LES ENJEUX LOGISTIQUES

Jour 2

6) ATELIER : LE MARKETING DIGITAL - FOCUS BRANDING

7) CONSTRUIRE ET DÉVELOPPER LA NOTORIÉTÉ DE SA MARQUE EN CHINE :

- Quelle stratégie pour quel media ? Le phénomène Wechat/ Les Key Opinion Leaders/ L'e-réputation
- Focus sur le support vidéo et le live streaming : un impératif de promotion
- Réussir une campagne (enjeux multicanaux, référencement SEO et SEA, moteurs de recherche ...)
- Focus web to web et intégration des plateformes existantes : retours d'expertises avec NetEven et Azoya
- Intervention des représentants des plateformes e-commerçantes chinoises

8) RENCONTRES B2B AVEC LES PRINCIPALES PLATEFORMES E-COMMERCE CHINOISES

Nous consulter

1590 €
(HT)

1,5 jours
11h

Managers et intervenants commerciaux et marketing impliqués dans une démarche développement vers le marché du commerce en ligne chinois.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD10 - Réussir en Afrique via le Maroc

OBJECTIFS

Maîtriser le contexte économique et culturel du Maroc. Identifier les opportunités économiques et les clés pour réussir en Afrique via le Maroc. Comprendre les différences culturelles et les bonnes pratiques à mettre en place.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche interactive adaptée à la formation en ligne. En partageant des anecdotes inspirées de situations réelles et parfois insolites, des concepts clés sont illustrés tout en apportant des conseils spécifiques pour gérer des situations délicates. La session combine des outils numériques interactifs, des quizz en direct, des études de cas et des partages d'expériences, créant un apprentissage dynamique et collaboratif, même à distance. Support de formation complet utilisé, puis remis aux participants à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis spécifique n'est requis. La progression est évaluée par des jeux de questions/réponses interactifs. Un questionnaire final permet de valider les acquis, complété par un questionnaire de satisfaction pour recueillir les retours des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION AU MAROC COMME PORTE D'ENTRÉE VERS L'AFRIQUE

• Position géographique et rôle stratégique

-Maroc : carrefour entre l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient.

-Infrastructures modernes : Tanger Med, Casablanca Finance City, zones franches.

• Contexte politique et économique

- Stabilité politique et attractivité pour les investissements étrangers.

-Partenariats stratégiques : Union africaine, accords bilatéraux.

• Enjeux économiques du Maroc en Afrique

-Leadership marocain dans les banques, infrastructures, et télécommunications.

-Opportunités pour les entreprises françaises via le Maroc.

2) MIEUX COMPRENDRE LES CULTURES MAROCAINES ET AFRICAINES

• Diversité culturelle du Maroc

-Influence arabe, berbère, subsaharienne, et européenne.

-Importance des relations personnelles et des réseaux.

• Valeurs africaines dans les affaires

-Communauté, oralité, et respect des aînés.

-Lien entre traditions et modernité dans les relations professionnelles.

• Langue et communication

-Importance du français et de l'arabe au Maroc, et des langues locales en Afrique subsaharienne.

-Adapter son style de communication à des contextes variés.

3) INTRODUCTION AU CONTINENT AFRICAIN VIA LE MAROC

• L'Afrique : une mosaïque d'opportunités

-Croissance économique rapide et urbanisation.

-Secteurs porteurs : énergie, agriculture, infrastructures, fintech, santé.

• Rôle du Maroc en Afrique

-Positionnement comme plateforme d'échanges commerciaux et culturels.

-Investissements marocains dans les banques, assurances, et réseaux de distribution.

4) DOING BUSINESS IN AFRICA VIA LE MAROC

• Les secteurs clés pour les entreprises françaises

-Agroalimentaire, énergies renouvelables, BTP, services financiers.

-Comment bénéficier des relations bilatérales France-Maroc.

• Stratégie et gestion des partenariats locaux

-Importance de trouver un partenaire marocain pour accéder à l'Afrique.

-Utiliser les accords commerciaux existants (ZLECAF).

• Négociation interculturelle en Afrique

-Comprendre les rythmes et approches africaines des affaires.

-Patience, confiance et gestion des hiérarchies dans les négociations.

• Étiquette et savoir-vivre en Afrique et au Maroc

-Adapter son comportement aux traditions locales (hospitalité, codes vestimentaires).

-Sensibilité aux calendriers religieux et culturels.

5) REGARD CROISÉ : FRANCE, MAROC ET AFRIQUE

• Perceptions croisées entre les cultures

-Différences de style de management, de prise de décision, et de relationnel.

-Répondre aux attentes locales tout en valorisant les forces françaises.

• Retour d'expériences

Études de cas sur les défis et les succès dans divers secteurs.

15 mai 2025

790 €
(HT)

1 jour
7h

Directeur Commercial, Directeur Export, Responsable de Zone



Ce formateur est un expert international en gestion de l'innovation et spécialiste des différences culturelles, particulièrement en Afrique et au Moyen-Orient. Il possède une solide expérience dans l'accompagnement des gouvernements et des entreprises innovantes pour leur positionnement international. Il a fondé et dirigé plusieurs entreprises et un cabinet de conseil en management et innovation. Il est également formateur en commerce international, notamment pour la gestion des marchés émergent.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD11 - Introduction à la réponse aux appels d'offres internationaux

Méthodologie et sécurisation



OBJECTIFS

- Qualifier un appel d'offres international
- Evaluer les critères de sélection
- Analyser les exigences de l'étape de préqualification
- Comprendre les spécificités d'un marché public
- Créer le cas échéant un consortium
- Evaluer et gérer les risques importants

DISTANCIEL
Matinée
12 mars 2025

390 €
(HT)

1 demi-journée
3,5h

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche méthodologique et pragmatique nourrie d'exemples d'appels d'offres internationaux.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissances de base sur les procédures d'appels d'offres. Maîtrise des techniques du commerce international. Evaluation sous forme de quiz au début et à la fin de l'atelier



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

PROGRAMME

1) COMMENT QUALIFIER UN APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL AVANT DE DÉCIDER DE SE SOUMISSIONNER ?

• Proposition d'une grille d'analyse des risques

2) SE POSITIONNER SUR UN APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL

• Identifier et évaluer les critères de sélection des soumissionnaires

3) RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL

• La pré-qualification ?
• Comment augmenter ses chances d'être préselectionné ?
• L'importance des références ...

4) COMPRENDRE LES SPÉCIFICITÉS DES APPELS D'OFFRES PUBLICS

• Réglementation européenne (pour rappel)
• Règlementation internationale (OMC)
• Règles bailleurs de fonds internationaux

5) SE CONSTITUER EN GME (CONSORTIUM) : UNE OBLIGATION DANS CERTAINS APPELS D'OFFRES INTERNATIONAUX

• Trouver des partenaires et constituer un consortium ou GME

6) GÉRER LES RISQUES

Zoom sur
• Le risque d'exécution
• Le risque sécuritaire
• Le risque contractuel

7) CONCLUSION



I intervient en audit et formation auprès d'entreprises de toutes tailles en France et à l'étranger. Il est consultant certifié SIEBEL en méthodologie CRM. Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent des problématiques stratégiques (diagnostic, business plan).

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD11 bis - Répondre aux appels d'offres internationaux

Méthodologie et sécurisation



OBJECTIFS

Maîtriser une méthodologie de réponse à un appel d'offres international. Analyser les appels d'offres internationaux, 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 off re compétitive. Dresser un tableau de bord du prix export à partir d'un cas pratique.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissances de base sur les procédures d'appels d'offres.
Maîtrise des techniques du commerce international (incoterms®, techniques de paiement, etc.).

PROGRAMME

1) PRÉAMBULE : RECOURIR À L'APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL - MÉCANISMES ET ENJEUX

• Un mode d'attribution de marché de plus en plus utilisé
• Spécificités et déroulement-type d'un appel d'offres international
• La réglementation : le code des marchés publics français, la réglementation européenne, les accords de l'OMC, les règles des organismes de financement internationaux

2) SE POSITIONNER SUR UN APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL

• Anticiper les besoins
• Se pré-qualifier aux appels d'offres : agrément (short list)
• Trouver des partenaires et constituer des "consortiums" ou groupements

3) RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL

• Qualifier un appel d'offres international (décision go / no go)
• Expertiser les risques inhérents : risque non-paiement / risque de change / risque d'exécution / risque sécuritaire
• Mettre en place les financements, prendre en compte les nouveaux types de financement
• Rédiger la proposition : dispositions techniques, commerciales, logistique, financières, juridiques
• Maîtriser la procédure de remise et d'analyse de la soumission : procédure de remise, méthodes des comparaison et des choix de l'adjudicateur

4) NÉGOCIER ET EXÉCUTER L'ACCORD FINAL

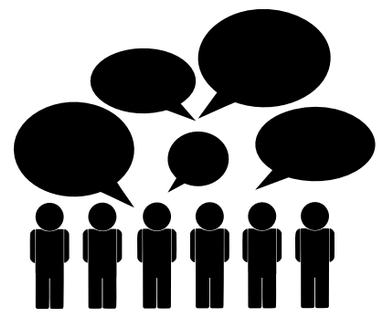
• Rédiger et négocier de façon minutieuse le contrat final
• Anticiper l'entrée en vigueur du contrat et les différences phases de l'exécution du contrat
• Contrôler la bonne exécution du contrat et le respect des obligations des deux parties - Focus contrats internationaux
• Faire le bilan économique

5) SYNTHÈSE

26 et 27 mars 2025
08 et 09 octobre 2025

1290 €
(HT)

2 jours
14h



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



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

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD12 - Transfert de technologie et partenariats industriels

Stratégie commerciale, juridique et financière



OBJECTIFS

Aptitude à concevoir un projet de transfert de technologie. Définir les phases successives et séquentielles. Evaluer les enjeux financiers.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de la stratégie et du commerce international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) 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.

2) 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.

3) 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.

4) 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.

5) TRANSFERT DE TECHNOLOGIE EN MODE PROJET

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

6) 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.

7) STRUCTURE DÉDIÉE AUX OPÉRATIONS DE TT

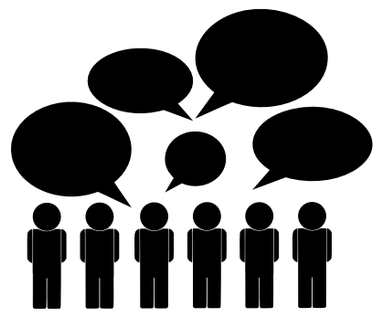
- Une équipe de « spécialistes » à l'international ?
- Quelles compétences pour mener le projet ?

8) CONCLUSION : LE TT, PASSAGE À UNE NOUVELLE DIMENSION INTERNATIONALE.

07 et 08 avril 2025
08 et 09 octobre 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h



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.



Expert spécialisé en transfert de technologie et croissance externe à l'international.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD13 - Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux

Développer un atout stratégique à partir de ces obligations



OBJECTIFS

Comprendre en quoi consiste une obligation d'offset pour une entreprise et maîtriser ses éléments clés. Considérer les aspects juridiques et financiers. Valoriser des achats et/ou investissements à l'étranger.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Expérience en contrats publics internationaux. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) 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

2) L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

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

3) LES OFFSETS DIRECTS

- Les localisations imposées
- Les Transferts de Technologies

4) BUSINESS CASE

- Répondre et gérer un projet offsets
- Négociation et contractualisation

19 mai 2025
19 novembre 2025

790 €
(HT)

1 jour
7h



Directeurs et cadres des affaires internationales, des activités industrielles et du pilotage stratégique. Mais aussi les responsables de zones géographiques et les chargés d'affaires.

Depuis 2001, il a mis en œuvre de nombreuses transactions de compensations en Afrique du Sud, Turquie et dans les pays du Moyen-Orient. Après avoir rejoint Thales en 1995 comme le Responsable Financement Export il a été nommé responsable offsets en 2001 au sein de Thales International Offsets. Il a commencé sa carrière au Ministère des Finances puis a travaillé à la BIRD (Washington) et à la BERD (Banque européenne pour la reconstruction et le développement) à Londres.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD14 - Pratique du protocole

Règles et outils



OBJECTIFS

Connaître les principales règles protocolaires à mettre en œuvre lors de rencontres internationales, cadre de la diplomatie ou de négociation d'affaires internationales. Maîtriser des outils et des pratiques protocolaires.





APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Les interventions seront illustrées d'exemples vécus par les intervenants du protocole. L'intervenant alternera des approches magistrales, des analyses de cas, des mises en situation, des participants.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une expérience passée ou actuelle, dans un environnement international, est recommandée pour participer à cette session. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

Jour 1

1) PRÉSENTATIONS ET DEFINITIONS
- Tour de table
- Le schéma de base du Protocole des participants

2) LES PRÉSÉANCES DU PROTOCOLE FRANCAIS
- Analyse du décret du 13 septembre 1989
- Les conventions de Vienne de 1961 et 1963
- Discussion autour des usages déterminant les préséances de courtoisie

3) LES RELATIONS HUMAINES
- Les relations directes, les appellations et les présentations
- Pour un savoir-vivre téléphonique et numérique
- La rédaction administrative
- L'accueil du public
- S'habiller pour travailler

4) LES INVITATIONS, LES RÉCEPTIONS ET LES INAUGURATIONS

Réussir les phases des réceptions:
- Les invitations
  - -Les fichiers
  - -La conception des Invitations
  - -Les retours : « le coefficient de réalisation »
- Les réceptions et les inaugurations
  - -La fiche navette
  - -La visite de préparation
  - -Le déroulé de l'inauguration

(Le coupé du ruban, La plaque commémorative Le cortège d'inauguration, Les discours)

Jour 2

5) LES PLANS DE TABLE ET LE SERVICE
- L'organisation des tables
  - -La table d'honneur
  - -L'art de placer les convives
- La mise en place de chaque table
- Le service
  - -L'ordre
  - -L'organisation pratique du service

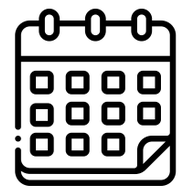
6) ORGANISER L'ACCUEIL DES PERSONNALITÉS
- Objectifs : Réussir un accueil
- Planifier l'accueil
- Les différentes étapes
- La signature de conventions
- Les cadeaux
- Le livre d'or

7) RÉUSSIR L'ACCUEIL DE DÉLÉGATIONS ÉTRANGÈRES
- Les spécificités de l'accueil international
- Les cadeaux
- La communication interculturelle
- Pavoiser les bâtiments publics

8) ADRESSER SES VOEUX AUJOURD'HUI
- Les cartes de vœux : contenu et rétro planning
- Les cérémonies de vœux : concilier formalisme, créativité et… économie

8) CONCLUSION

clôture de la formation
- Tour de table



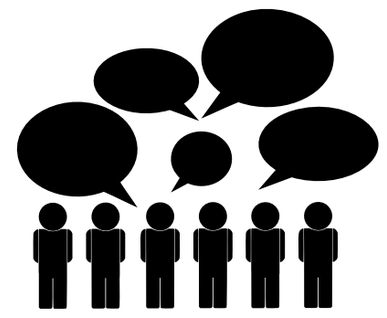
07 et 08 octobre 2025



1690 €
(HT)



2 jours
14h



Directeurs et cadres des affaires internationales, des activités industrielles et du pilotage stratégique. Mais aussi les responsables de zones géographiques et les chargés d'affaires.



Expert en protocole républicain, il forme collectivités, entreprises et institutions à travers des sessions mêlant théorie, pratique et résolution de problématiques concrètes. Il est également auteur d'ouvrages de référence.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD15 - Négocier à l'international

Préparer et conduire les entretiens de négociation d'affaires à l'international

OBJECTIFS

Comprendre les principales différences culturelles et identifier leur impact en négociation. Préparer et conduire une négociation internationale en tenant compte de l'environnement et du contexte interculturel. Améliorer sa communication interculturelle pour mener à bien la négociation

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports théoriques et pratiques, travaux pratiques et jeux de rôles de négociation.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Pas de prérequis demandés. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

Jour 1

1) DÉFINIR LES CONTOURS INTERCULTURELS D'UNE NÉGOCIATION INTERNATIONALE

• Les différences : l'accueil et les présentations, la conception du temps, l'organisation individuelle ou collective, l'orientation de la relation, la gestion du risque, l'engagement, la formalisation des accords…
• Les différents styles de communication : contexte élevé/faible, direct/indirect, verbal/non verbal…
• L'impact des écarts culturels sur le processus
• Les « Do and Don't » de la négociation interculturelle
• Connaître la typologie des négociateurs, identifier son propre style

o Atelier par sous-groupes : identifier les principaux écarts culturels liés à votre activité, leur impact sur la relation avec vos interlocuteurs

2) APPRÉHENDER LES SPÉCIFICITÉS DU CONTEXTE INTERNATIONAL ET SON IMPACT SUR LA NÉGOCIATION

• Analyser le contexte juridique et règlementaire
• Comprendre l'utilité des outils techniques internationaux : incoterms, crédit documentaire…
• La notion de risques pays et modèle d'analyse
• Identifier l'équipe et le profil des négociateurs et des décideurs
• Se renseigner sur le pays d'origine des interlocuteurs : histoire, culture…
• Prendre en compte les nouveaux défis du négociateur international

o Atelier collectif : analyser un contexte international et définir l'adaptation nécessaire en négociation

3) BIEN COMMUNIQUER POUR MIEUX NÉGOCIER EN CONTEXTE INTERCULTUREL

• Eviter les principales erreurs de communication avec des interlocuteurs étrangers
• S'adapter aux différences de perception liées à l'interculturalité
• Utiliser les techniques de l'Ecoute Active
• Développer sa capacité à convaincre face à des interlocuteurs multiculturels : langage verbal, para-verbal et non verbal
• Utiliser le silence à bon escient
• Choisir le canal de communication adapté : téléphone, email, vidéoconférence, face-à-face

o Exercice de communication, Jeu de rôle de négociation, Entretien et débriefing collectif

Jour 2

4) PRÉPARER UNE NÉGOCIATION À L'INTERNATIONAL

• Appréhender le macro environnement avec son contexte géopolitique
• Collecter ses données à l'international, cibler ses recherches d'information
• Préparer un cadre de travail adapté aux internationaux : dossier, équipe, environnement
• Evaluer les forces et les faiblesses de sa position dans la négociation
• Définir les étapes en fonction de la gestion du temps et de la durée du processus
• Choisir son approche de négociation : compétitive ou collaborative
• Etablir une grille de négociation avec objectifs, positions et leviers de négociation
• Préparer avec soin le processus de Give&Take
• Préparer des arguments, des options alternatives
• Prévoir le déroulé pour éviter les blocages et favoriser l'accord final

Jeu de rôle de négociation : mise en situation de négociation dans un contexte international. Préparation, réalisation de l'entretien et débriefing collectif.

5) CONDUIRE UN ENTRETIEN DE NÉGOCIATION INTERNATIONALE AVEC EFFICACITÉ

• Réussir la phase d'Introduction de l'entretien de négociation international en termes d'accueil, de communication et de cadrage
• Etablir un climat de confiance et un dialogue constructif
• Adapter son style de communication avec son langage verbal et non verbal
• Gérer le rythme de la négociation : pauses, silences, gestion des propositions et contrepropositions
• Chercher des solutions mutuellement satisfaisantes en tenant compte des besoins des interlocuteurs internationaux
• Poser les bonnes limites au bon moment et résoudre les difficultés
• Conclure et engager l'interlocuteur dans la prochaine étape

Visionnage d'une vidéo de négociation : analyse et décryptage collectif. Jeu de rôle de négociation : mise en situation de négociation dans un contexte international.

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

31 mars & 1er avril 2025
02 et 03 octobre 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h

Commerciaux export, chefs de marchés, key account managers, global account managers, responsables commerciaux, acheteurs internationaux, responsables achat, responsables commerciaux, dirigeant(e) d'entreprise et toute personne ayant en charge des négociations à l'international.



Formatrice experte en négociation, achat et vente, spécialisée dans les environnements complexes et internationaux. Forte d'une solide expérience acquise au sein de grands groupes tels que Yves Rocher et Saint-Gobain, avec des responsabilités clés en gestion des achats et des grands comptes. Trilingue, elle anime des formations en français, anglais et espagnol, adaptées à des publics variés à travers le monde.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD16 - Mener une négociation à l'international à l'aide de l'IA Générative



OBJECTIFS

Apprendre à utiliser des outils d'IA générative pour mieux préparer sa négociation. Devenir un meilleur communicant en négociation grâce au contenu généré par l'IA. Appliquer des techniques de négociation en contexte international.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports théoriques et pratiques, travaux pratiques et jeux de rôles de négociation.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Expérience en négociation internationale.

PROGRAMME

1) PRÉPARER UNE NÉGOCIATION INTERNATIONALE À L'AIDE DE L'IA GÉNÉRATIVE

• Analyser l'environnement international spécifique de la négociation avec son interlocuteur pour générer une analyse risques-opportunités
• Comprendre les différences culturelles et exploiter l'IA pour collecter et synthétiser ces informations
• Etablir le diagnostic de la situation et des facteurs de complexité
• Identifier les données et leviers pertinents à l'aide de prompts efficaces et adaptés à la négociation internationale
• Concevoir un plan de négociation avec objectifs, positions, leviers et mix de négociation
• Enrichir sa préparation par la génération de scripts, arguments percutants et parades aux objections en conversant avec le chatbot IA
• Utiliser l'IA pour simuler différents scénarios de négociation et construire une méthode
o Atelier : préparer une négociation internationale à l'aide de l'IA générative.
o Jeu de rôle de négociation : mise en situation de négociation dans un contexte international. Préparation à l'aide de l'IA générative, réalisation de l'entretien et débriefing collectif.

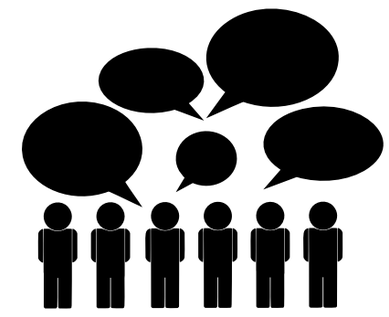
2) AMÉLIORER SA COMMUNICATION INTERCULTURELLE À L'AIDE DE CONTENUS GÉNÉRÉS PAR L'IA ET CONDUIRE LA NÉGOCIATION

• S'adapter rapidement aux différences de comportement liées à l'interculturalité en s'appuyant sur les informations générées par l'IA
• Générer des textes de prises de parole et des messages clés à l'aide de l'IA
• Réussir sa Déclaration d'Ouverture de négociation par une prise de parole convaincante et prendre le leadership dès le démarrage de l'entretien
• Affirmer ses positions et leurs limites, cadrer et recadrer avec efficacité
• Rebondir avec aisance grâce à la préparation avancée avec simulation de scénarios
• Développer sa palette tactique et savoir répondre aux tactiques des interlocuteurs
• Traiter les objections avec une méthode et des arguments consolidés par l'IA
• Gérer les imprévus et les interactions difficiles pour clôturer un accord équilibré
o Atelier et exercice individuel : adapter sa communication au profil de son interlocuteur en préparant les messages clés et sa déclaration d'ouverture avec le support de l'IA.
o Atelier : s'entrainer au traitement des objections avec le support de l'IA.
o Jeu de rôle de négociation : mise en situation de négociation dans un contexte international. Préparation à l'aide de l'IA générative, réalisation de l'entretien et débriefing collectif.

DISTANCIEL
11 juin 2025
28 novembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h



Commerciaux export, chefs de marchés, key account managers, acheteurs internationaux, responsables achat, responsables commerciaux, directeurs(trices) commercial, directeurs(trices) achat, dirigeant(e) d'entreprise et toute personne ayant en charge des négociations à l'international.



Formatrice experte en négociation, achat et vente, spécialisée dans les environnements complexes et internationaux. Forte d'une solide expérience acquise au sein de grands groupes tels que Yves Rocher et Saint-Gobain, avec des responsabilités clés en gestion des achats et des grands comptes. Trilingue, elle anime des formations en français, anglais et espagnol, adaptées à des publics variés à travers le monde.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD17 - Prospection, approche commerciale et négociation interculturelle avec des clients germaniques



OBJECTIFS

Comprendre l'influence culturelle sur les comportements • Les mobiles économiques • Les motivations d'achat • Maîtriser la prospection téléphonique • Arriver aux décideurs utiles • Adapter son style de négociation • Fidélisation des clients • Comment éviter que les conflits n'évoluent vers des blocages et une obstruction systématique • Résoudre un conflit.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Formation rythmée de recommandations et conseils immédiatement applicables. Exposés agrémentés de nombreux tours de tables et de discussions. Étude des cas individuels.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) APPROCHE STRATÉGIQUE DES MARCHÉS INTERNATIONAUX, DES MARCHÉS GERMANIQUES EN PARTICULIER

- L'objectif
- Le temps
- Les moyens

2) APPROCHE STRATÉGIQUE ET COMMERCIALE

- Analyse marché
- Analyse du potentiel de l'entreprise
- Définition de l'off re
- Choix de l'approche stratégique possible

3) COMPRÉHENSION AVANT ACTION : "CULTURES NATIONALES" ET "CULTURES D'ENTREPRISE"

- Incidence des DSE : Déterminants Socio-Economiques
- La stratégie
- Le management
- L'idéologie économique : comparaison franco-allemande
- L'ouverture internationale de l'Allemagne ou "l'internationalisation obligée"

4) PROSPECTION COMMERCIALE - NÉGOCIATION, GESTION DE LA RELATION CLIENT SUR LES MARCHÉS INDUSTRIELS

- Formation initiale et logique intellectuelle
- La "formation pour adultes"
- Évolution hiérarchique : promotion interne ou externe
- Analyse de la vocation et motivation des commerciaux
- Définition d'un plan de campagne
- Les techniques de prospection
- Identification des cibles
- Définition d'argumentaires par catégories
- Outils commerciaux
- Promotion
- Participation à des foires et salons
- Moyens d'approche des cibles
- Préparation des rendez-vous
- Gestion et planification des rendez-vous
- Stratégies de négociation
- Tactiques de négociation
- Les 4 C
- Entrée en contact
- Étude des besoins et motivations
- Phase d'argumentation
- La conclusion
- Construire des propositions efficaces
- Le contrat
- Conditions de vente (AGB)
- Optimisation de la relation clients
- Organisation de rencontres professionnelles
- Communication relationnelle/Lobby/ Networking intra
- Au plan des opérateurs
- Au plan de la hiérarchie

5) LA GESTION DE PROJET À L'INTERNATIONAL

- Définition du projet
- Phase d'analyse
- Réalisation du projet
- Contrôle
- Clôture du projet

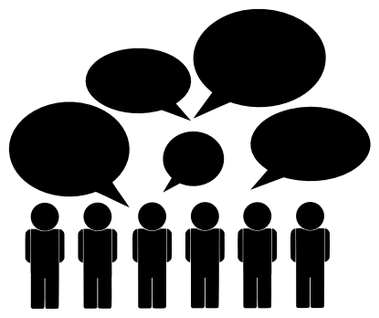
6) GESTION DES CONFLITS

- Repérer et régler les situations conflictuelles et les dysfonctionnements
- Comment faire passer une doléance
- Comment dédramatiser un conflit
- Mode de résolution d'un litige
- Le recours politique

A venir

790 €
(HT)

1 jour
7h



Cadre supérieur, dirigeant et gérant de PME/ETI, directeur export et directeur commercial d'ETI.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD18 - Boostez vos ventes BtoB - Trouvez des acheteurs internationaux sur les marketplaces

DISTANCIEL Uniquement

Partenariat Business France

OBJECTIFS

Maîtriser les fondamentaux des marketplaces BtoB pour l'export. Développer et gérer efficacement un espace de vente sur une marketplace internationale. Améliorer la visibilité et les performances commerciales grâce à des outils analytiques et publicitaires.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Formation rythmée de recommandations et conseils immédiatement applicables. Exposés agrémentés de nombreux tours de tables et de discussions.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1ère matinée

- Introduction aux marketplaces, business model et fonctionnement
- Avantages de marketplace pour l'export
- Comprendre les mécanismes de référencement, de matchmaking, l'usage de l'IA par les marketplaces, ciblage
- Les acheteurs BtoB sur Marketplace Business France, quels marchés cibler ?
- Commencer à vendre sur la plateforme : ouvrir son compte, définir ses mots clé, créer du contenu, publier ses produits etc

ACTION à faire après la session
Créer son espace de vente sur la plateforme.
Définir ses mots clé en anglais

2ème matinée

- Répondre aux demandes et interagir avec les acheteurs internationaux
- Optimiser ses ventes : savoir analyser ses données
- Développer sa visibilité avec les outils (publicitaires) disponibles sur la plateforme
- Vérification des ciblages et des scénarios
- Q&R et retour d'expériences
- QUIZ de 10 questions

ACTION à faire après la session
Réaliser 3 types de ciblages sur un critère géographique.
Définir ses scénarios d'interaction avec les acheteurs internationaux

2 MATINÉES EN DISTANCIEL

9H00- 12H30

13 & 19 mars 2025

18 & 25 septembre 2025

690 €
(HT)

2 demi-journées
7h

Dirigeants et responsables de TPE/PME exportatrices, Responsables commerciaux ou export, Entrepreneurs ou gestionnaires en charge de la transformation digitale.



Forte de plus de 20 ans d'expérience dans l'accompagnement stratégique et digital des PME à l'international, notre intervenante s'est spécialisée dans la transformation numérique des TPE/PME exportatrices, avec une expertise particulière en stratégie digitale. Son parcours lui a permis de développer une solide expertise dans l'activation de la croissance internationale des entreprises.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD19 - Conduire des affaires au Maghreb

Les clés du succès



OBJECTIFS

Développer une compréhension approfondie de la culture et des marchés maghrébins. Choisir stratégiquement le pays d'implantation en fonction de divers paramètres. Adopter une approche commerciale adaptée avec des techniques de prospection efficaces. Cultiver des compétences en management interculturel. Gérer de manière proactive les risques, notamment financiers.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Formation basée sur un esprit d'échange, favorisant les discussions pour une compréhension approfondie. Conseils pratiques, permettant une application immédiate des concepts abordés dans un contexte professionnel concret. Un support PowerPoint sera délivré en fin de cours.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) COMPRENDRE LES CODES DE LA COMMUNICATION INTERCULTURELLE AVEC LES MAGHRÉBINS

- Les différents pays, croyances, traditions, et normes sociales
- Hiérarchie et structure familiale
- Signification des symboles culturels
- Communication verbale et non verbale, langage formel et informel
- Gestes et expressions faciales
- Normes de comportement professionnel
- Rôle du langage corporel dans la communic.

2) CHOIX STRATÉGIQUE DU MARCHÉ MAGHRÉBIN CIBLE

- Analyse économique et politique des pays maghrébins ciblés
- Étude des facteurs économiques
- Analyse des indicateurs économiques clés (PIB, taux de croissance, etc.)
- Évaluation des secteurs porteurs dans chaque pays maghrébin
- Évaluation des facteurs politiques
- Analyse du paysage politique et des institut.
- Identification des risques politiques

3) MISE EN PLACE D'UNE STRATÉGIE D'IMPLANTATION DU MARCHÉ

- Études de marché
- Méthodologie de l'étude de marché
- Etude de la concurrence locale et internat.
- Analyse du potentiel du marché maghrébin
- Identification des opportunités et des risques
- Adaptation du produit ou service aux besoins
- Mise en place d'un business model et stratégies commerciales
- Définition du business model
- Stratégies de pénétration du marché
- Positionnement par rapport à la concurrence
- Adaptation des stratégies aux spécificités maghrébines
- Stratégies d'influence et de lobbying sur la zone
- Compréhension des réseaux d'influence local

4) LES DIFFÉRENTS TYPES D'INTERNATIONALISATION

A. Exportation, joint-venture, liale, partenariat

1. Avantages et inconvénients de chaque approche
2. Adaptation de la stratégie en fonction du type d'internationalisation choisi

5) PROSPECTION COMMERCIALE - NÉGOCIATION, GESTION DE LA RELATION CLIENT SUR LES MARCHÉS MAGHRÉBINS

- Définition du réseau de distribution
- Identification des cibles
- Les techniques de prospection
- Définition d'argumentaires par catégories de clients
- Outils commerciaux
- Promotion
- Entrée en contact
- Participation à des foires et salons
- Moyens d'approche des cibles
- Préparation des rendez-vous
- Gestion et planification des rendez-vous
- Stratégies de négociation

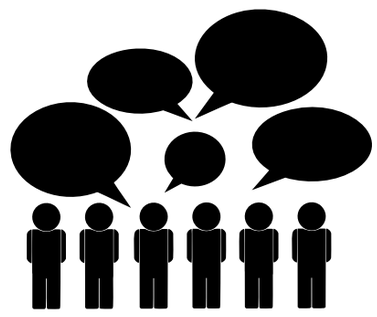
6) MANAGEMENT ET RELATIONS INTERCULTURELLES

7) BUDGÉTISATION ET GESTION DU PROJET

09 avril 2025
03 décembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h



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



Diplômé en management et affaires internationales entre la France et le Canada, l'intervenant possède plus de 15 ans d'expérience en développement commercial et managérial au Moyen-Orient et en Afrique. Spécialisé dans la création et la gestion de filiales, la connaissance approfondie des marchés locaux et la compréhension des cultures spécifiques renforcent son expertise.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

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

OBJECTIFS

- Appréhender les spécificités de distribution du marché nord-américain
- Adapter le modèle d'affaires aux réalités du marché
- S'outiller pour identifier, évaluer et sélectionner le meilleur partenaire
- Être en capacité de Bien définir les bases d'une première collaboration



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Le formateur favorise les échanges et le partage entre les participants sur des exemples issus de l'entreprise, en alternant des séquences interactives et des apports théoriques, des outils et des informations sur le fond. Jeux de rôle, mises en situation, simulations - Quizz - Utilisation de séquences vidéos - Études de cas - Partages de pratiques entre participants.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'entreprise doit avoir valider au préalable sa possibilité de s'exporter sur le marché américain. Questionnaire d'évaluation. Questionnaire de satisfaction.

PROGRAMME

PARTIE 1 : LA STRATÉGIE DE DISTRIBUTION

1) CONTEXTE DE L'AMÉRIQUE DU NORD

- Les US & le Canada : rappels généraux.
- Le monde des affaires.
- La structure des marchés.

2) FAIRE ÉVOLUER SON MODÈLE D'AFFAIRE

- Se connaître (exercice sur le Business Modèle Canevas - BMC).
- Adapter son modèle d'affaire.
- Comprendre son marché.

3) LES MODÈLES DE DISTRIBUTION

- Direct vs indirect
- Agent vs distributeur vs détaillant
- Autres modèles

CONCLUSION

- Identifier vos enjeux d'adaptation et faire une première ébauche de votre modèle de distribution

PARTIE 2 : LA MISE EN PLACE OPÉRATIONNELLE

1) IDENTIFIER VOS PARTENAIRES

- Les trouver
- Les approcher
- Les premières rencontres

2) SÉLECTIONNER VOS PARTENAIRES

- Vérification (due deal min - max)
- Établir une short liste (grille d'évaluation)
- Sélectionner son partenaire (matrice de sélection)

3) LA CONTRACTUALISATION

- Explicité les attentes
- Les éléments contractuels
  - de négociation et d'optimisation (ex : territoire, objectif, exclusivité ...)
  - de coopération (liste clients, marketing, liste de prix...)
  - opérationnels (SAV, retour; commande...)
- Les programmes ventes et marketing

4) L'ONBOARDING

- Le processus d'onboarding (accompagnement 1 an - 4 étapes clés)
- Le plan d'actions

CONCLUSION

- Les meilleures pratiques

20 mars 2025
23 septembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

La formation est destinée au entreprises souhaitant mettre en place un réseau de distribution en Amérique du Nord ou optimiser un réseau existant. Cette formation est adaptée aux entreprises de produits, services ou numériques.



L'entreprise de nos formateurs accompagne depuis plus de 15 ans les PME françaises et canadiennes dans leur développement international, avec des bureaux à Montréal (2007), Mexico (2008) et Lyon (2016). Chaque année, elle collabore avec plus d'une centaine d'entreprises issues de divers secteurs pour les soutenir dans leur expansion à l'international.

Les experts / formateurs combinent une solide expertise théorique des modèles de développement utilisés avec une grande expérience pratique de leur mise en œuvre opérationnelle. Ils ne se contentent pas de transmettre des connaissances théoriques ; ce sont avant tout des conseillers stratégiques dotés d'un savoir-faire opérationnel, garantissant ainsi la mise en œuvre concrète et efficace des plans établis.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD21 - Vignerons - Producteurs : Développer vos ventes à l'international

Diagnostics et outils



OBJECTIFS

Cette formation a pour ambition de renforcer vos compétences à l'international en vous dotant des outils et des stratégies adaptés. Elle vous permettra d'identifier les opportunités de marché, d'optimiser vos actions commerciales et de structurer une stratégie export sur-mesure, pour dynamiser vos ventes à l'étranger.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Fort d'une solide expérience dans l'international des vins, spiritueux et boissons non alcoolisées, le formateur enrichira les séquences magistrales par des exemples concrets. Son expertise des marchés apportera des insights précieux, des conseils stratégiques et des solutions adaptées. Les stagiaires, sur la base d'un canevas prédéfini, prépareront leur stratégie export à l'issue de la formation. Celle-ci sera débriefée lors d'un entretien individuel de 30 minute en visio avec le formateur, qui pourra apporter des conseils et recommandations personnalisés.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux du secteur. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer les apprentissages des participants.

PROGRAMME

1) 360° DE VOS OUTILS POUR L'EXPORT-FAIRE SON DIAGNOSTIC

• Supports et traduction
- Site Internet, profil réseaux sociaux
- Fiches de présentation produits
- Histoire du domaine / de la société
- Protection des marques
- Prérequis logistiques : emballage, étiquetage, etc...

2) VOS CIBLES

• Les choix des marchés (adéquation produit-marché)
- Mini-étude de marché, les tendances
- Positionnement de votre gamme
- Contraintes réglementaires et douanières - export de proximité et grand export, transport
• Choix des modes de distribution et représentation
- Importateurs
- Agents
- Grossistes
- CHR, cavistes, grande distribution
- Avantages et inconvénients

3) DÉFINIR VOS PRIX EXPORT

4) LES OUTILS POUR DYNAMISER ET DEVELOPPER VOTRE BUSINESS

• La prospection directe – tournée export
• Les salons, et autres formats d'événements
• Les missions export
• L'accueil de délégations
• les plateformes online BtoB (Business France et autres)

5) LES OUTILS POUR DYNAMISER ET DEVELOPPER VOTRE BUSINESS

• Frais directs
• Frais annexes
• Optimiser un déplacement, un accueil
• Les financements possibles

6) CANEVAS CAS PRATIQUE

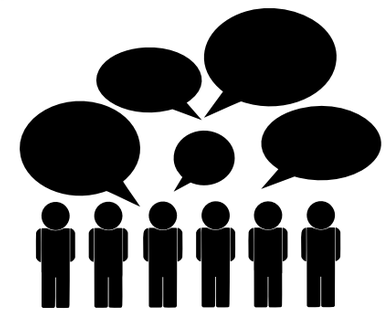
• Le formateur proposera un canevas qui servira de trame à la préparation de la stratégie des entreprises participantes. Un échange individuel sera organisé autour de ce canevas

PRÉSENTIEL
01 juillet 2025

DISTANCIEL
Rendez-vous individuel

990 €
(HT)

1 jour + 30 minutes
7h30



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 représentants.



25 ans d'expérience dans l'organisation d'événements professionnels (secteur agroalimentaire), et plus spécifiquement dans les vins et spiritueux, sur les Amériques, et les marchés asiatiques. Ce formateur a occupé des postes de direction pour des filiales d'organisateurs d'événements internationaux. Il a organisé de nombreuses conventions d'affaires au grand export et a représenté des régions viticoles sur plusieurs continents. Entrepreneur, il est à l'initiative de plusieurs implantations d'évènements à travers le Monde, il est dirigeant et co-fondateur d'une société de conseil et d'organisation d'évènements BtoB.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD22 - Conduire des affaires en Inde

Se préparer et exporter en Inde



OBJECTIFS

Appréhender l'Inde dans sa globalité et sa position alternative sur l'échiquier international. Identifier les opportunités commerciales. Comprendre le contexte des PME indiennes et les éléments réglementaires. Acquérir la compétence interculturelle pour naviguer dans l'environnement des affaires. Identifier les structures de soutien aux PME françaises.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Association tout au long de la formation d'apprentissages et de nombreux retours d'expérience de la formatrice, favorisant ainsi un échange permanent avec les participants. Une interactivité pour permettre l'assimilation des pré-requis pour développer ses affaires en Inde.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avoir une expérience de la vente de biens et services à l'international, la maîtrise de l'anglais est incontournable. Un quizz en amont et en fin de formation permet d'évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) SITUER L'INDE POUR MIEUX ABORDER

- Taille d'un continent - Rappels géographiques & administratifs
- Inde : Un Géant qui n'a pas fini de grandir
- Contexte Economique & Politique : Principaux Indicateurs
- Structure sociale : Langues, caste, classe, religion….
- Inde-France : 75 ans de la relation diplomatique
- Inde-Chine : Marché des jeunes et marché des seniors
- A Retenir

2) OSEZ L'EXPORT – OSEZ L'INDE

- Infrastructure
- Industrie
- Technologie
- Biens de consommation
- Consommateur : rural/urbain, jeune/senior, pouvoir d'achat contrasté, goûts variés…
- Distribution
- Opportunités : Tendances et facteurs de croissance
- Fédérations Professionnelles
- Salons / Evénements Professionnels

3) ENVIRONNEMENT REGLEMENTAIRE

- Contexte de la PME indienne
- Eléments règlementaires : type de contrat, type de partenariat autorités règlementaires…
- Enregistrement et certification
- Droits de douane

4) RELATIONS INTERCULTURELLES

- Environnement des affaires
- Dimension culturelle dans la Négociation
- Management interculturel : Ressources Humaine

5) STRUCTURES FRANCAISES DE SOUTIEN AUX PME FRENCAISES

- Acteurs Publiques (Ambassade de France, Business France, CCEF...)
- Acteurs Privés
- Fédérations

6) RECOMMENDATION

7) QUESTIONS / RÉPONSES

16 septembre 2025

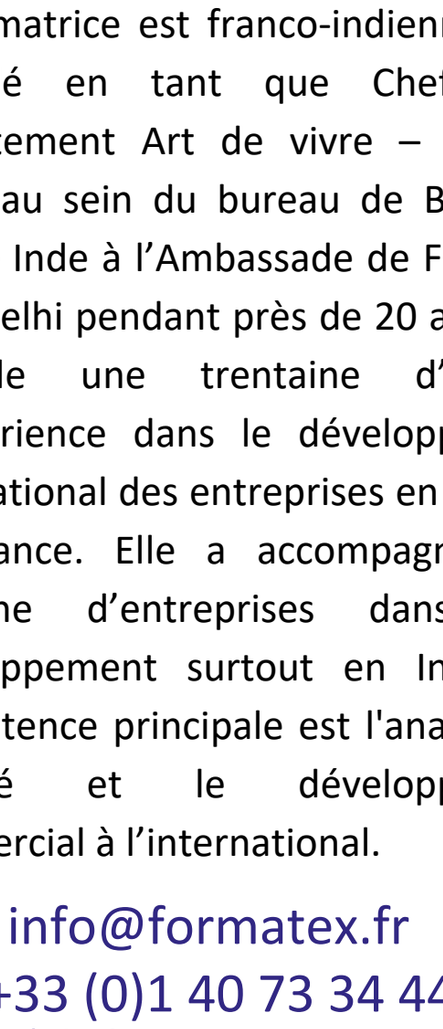
690 €

(HT)

1 jour
7h



Dirigeants d'entreprises, négociateurs internationaux, consultants en affaires internationales, les collaborateurs en charge de la relation client et relations avec les fournisseurs ou toute personne amenée à établir et à entretenir une relation d'affaires avec des partenaires, des clients ou des collaborateurs en Inde.



La formatrice est franco-indienne et a travaillé en tant que Cheffe du Département Art de vivre – Luxe – Santé au sein du bureau de Business France Inde à l'Ambassade de France à New Delhi pendant près de 20 ans. Elle possède une trentaine d'années d'expérience dans le développement international des entreprises en Inde et en France. Elle a accompagné une centaine d'entreprises dans leur développement surtout en Inde. Sa compétence principale est l'analyse de marché et le développement commercial à l'international.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD23 - Faire affaire avec l'OTAN

Les clés du succès



OBJECTIFS

Permettre à l'entreprise, qu'elle soit dans le secteur de la défense ou le secteur civil, de connaître le fonctionnement de l'OTAN et qu'elle est sa relation avec l'Industrie. Il s'agira de comprendre comment elle détermine et finance ses besoins, qui achète quoi et qu'elles sont les options qui sont offertes à l'Industrie dans sa relation avec l'OTAN.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exposé agrémenté d'exemples. Remise d'un support numérique.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une connaissance de base de l'OTAN sera utile. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

INTRODUCTION : L'AGENDA ACTUEL DE L'OTAN ET LE PANORAMA DE SA RELATION AVEC L'INDUSTRIE.

PREMIÈRE PARTIE : L'OTAN ET L'INDUSTRIE

Qu'est-ce que l'OTAN ?
·Les principes de fonctionnement.
·Les structures civiles et militaires.
·Les Agences.
·Les principaux comités en lien avec l'Industrie.

Comment sont financés les besoins ?
· Les financements directs
· Les financements indirects

Comment sont déterminés les besoins ?
·Les initiatives dans le domaine capacitaire.
·Les concepts et la planification de défense

L'OTAN et l'Innovation de Défense
· Introduction à l'Accélérateur de l'Innovation de l'OTAN (DIANA)
· Les Challenges de l'Innovation

DEUXIÈME PARTIE : COMMENT L'INDUSTRIE PEUT SE POSITIONNER VIS-À-VIS DE L'OTAN

Le soutien français

Pourquoi et comment s'enregistrer comme fournisseur de l'OTAN.
· Procédure de référencement auprès des agences.

Que peut-on faire avec l'OTAN ?
· Se faire connaître et faire connaître ses produits
· Suivre les évolutions et comprendre ce que recherche l'OTAN
· Contribuer à la réflexion
· Tester ses produits
· Contribuer à la Recherche
· Participer à l'innovation
· Vendre

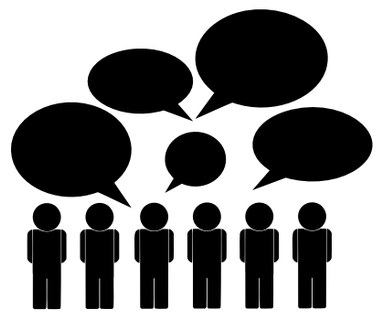
CONCLUSION : SAVOIR SAISIR LES OPPORTUNITÉS

12 juin 2025

790 €

(HT)

1 jour
7h



Dirigeants, business développer de PME, Start-Up et ETI notamment celles qui proposent des technologies innovantes et duales ; entreprises de défense ; entreprises du secteur civil (services, soutien, BTP).



Officier Général en 2ème section, notre intervenant a occupé plusieurs postes de conseiller stratégie et relations internationales pour les autorités civiles et militaires françaises, ainsi qu'à l'OTAN (Commandement Allié pour la Transformation – Norfolk et État-Major Militaire International – Bruxelles, où il était directeur-adjoint de la division Politiques et Capacités). Il a co-présidé le Comité pour la Science et la Technologie et la Task Force Innovation de l'OTAN et a contribué à des études prospectives, notamment sur l'Intelligence Artificielle. Il est l'auteur de diverses publications sur l'Otan et la défense européenne

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD24 - E-Export : E-commerce, Marketplaces, IA et Multicanal pour accélérer vos ventes B2C/B2B à l'international



OBJECTIFS

Découvrir les différences de la vente en ligne via un site e-commerce transfrontalier et les marketplaces à l'étranger.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Pratique et concrète, avec des cas réels et de nombreux exemples. Favorise la participation active pour apprendre directement sur WordPress, Shopify et autres logiciels. Concepts immédiatement compréhensibles et applicables.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Site e-commerce opérationnel sous WordPress ou Shopify. Bonne maîtrise des CMS WordPress/Shopify et des outils marketing digital (Analytics, emailing, SEO, blogs, etc.). Connaissance du commerce international et de l'export.
Évaluation via un projet personnel ou professionnel restitué à la fin de la deuxième journée.

PROGRAMME

Jour 1

MATINÉE : INTRODUCTION ET FONDAMENTAUX DE L'E-EXPORT

- Panorama de l'export à l'ère numérique :
  - Evolution des habitudes d'achats internationales
  - Tendance multicanales (mobile, social commerce, IA, etc.)
  - Rôles des marketplaces et des sites e-commerce
- Différences entre site e-commerce et marketplace :
  - Avantages et inconvénients des deux modèles
  - Etude de marketplaces clés (Amazon, Metro, Alibaba, Zalando, Bol, Orderchamp, et Faire)
  - Cas pratiques : choix adaptés à vos produits et marchés cibles

APRÈS-MIDI : PLANIFICATION DE VOTRE STRATÉGIE E-EXPORT

- La méthodologie T.O.S.C.A :
  - Target : identification des marchés cibles
  - Objectifs : validation des objectifs à atteindre dans les marchés cibles
  - Segments : analyse des clients internationaux, de leurs besoins et attentes
  - Call-to-Action : formulation du storytelling
  - Analytics : les outils pour mesurer la performance E-Export
- Préparation des aspects pratiques :
  - WordPress et Shopify : les plugins indispensables pour traductions, SEO, analytics, parcours d'achat, paiements, livraisons, service client.
  - L'IA générative au service de l'E-Export
  - Les options logistique : 3PL, drop-shipping, DTC, reverse logistics
- Atelier pratique : validation de la stratégie et du cahier des charges E-Export

Jour 2

MATINÉE : OPTIMISATION WORDPRESS ET SHOPIFY POUR LES PROJETS DES PARTICIPANTS

- Configuration de WordPress et Shopify :
  - Vérification du thème optimisé pour le commerce en ligne et l'international
  - Intégration de WPML ou Weglot pour les contenus multilingues
  - Intégration d'un plugin pour les systèmes de paiement multicurrency
  - Intégration d'un plugin pour l'optimisation du référencement naturel multilingue
- Atelier pratique : travail sur les projets des participants avec intervention technique de l'animatrice

APRÈS-MIDI : INTÉGRATION MULTICANALE ET FINALISATION DES PROJETS DES PARTICIPANTS

- Optimisation multicanale :
  - Utilisation des réseaux sociaux pour la vente en ligne
  - Intégration des marketplaces
  - Intégration des campagnes publicitaires multilingue (Google Ads, Meta Ads)
  - Optimisation multilingue des mailings transactionnels
  - Logiciels de gestion des flux (Channable, Productsup, etc.)

CLÔTURE DE LA FORMATION

- Atelier pratique : finalisation des projets des participants et restitution orale.
- Conseils pour assurer la pérennité du projet E-Export

26 et 27 mars 2025
19 et 20 novembre 2025

1490 €
(HT)

2 jours
14 h

dirigeants de TPE, PME et ETI désireux de démarrer ou accélérer leur business sur les marchés internationaux.



Silvia Carter, fondatrice de ToWebOrNotToWeb et Déléguée Générale de La Fabrique de l'Exportation, est experte en digital international et E-Export multicanal. Diplômée d'HEC Paris, du Digital Campus et du MIT, elle allie expertise en commerce international et solutions digitales pour accompagner les entreprises.
Team-Coordinator à la BERD, elle élabore des stratégies globales : e-commerce, marketplaces, SEO, etc. Ancienne professeure et mentor, elle soutient startups et jeunes talents. Auteure reconnue, elle a publié Développer son business à l'international (2019) et DIGITAL E-EXPORT (2023) entre autres.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD25 - Créer et animer un réseau d'agents et de distributeurs



OBJECTIFS

Bâtir la structure du réseau à l'international. Définir et mettre en œuvre la stratégie de recrutement. Animer le réseau d'agents et de distributeurs.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Le formateur favorise les échanges et le partage entre les participants sur des exemples issus de l'entreprise, en alternant des séquences interactives et des apports théoriques, des outils et des informations sur le fond. Jeux de rôle, mises en situation, simulations - Quizz - Utilisation de séquences vidéos - Études de cas - Partages de pratiques entre participants.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeux de questions/réponses pour valider la progression en cours de formation. Questionnaire d'évaluation. Questionnaire de satisfaction.

PROGRAMME

SÉQUENCE 1 : BÂTIR LA STRUCTURE DU RÉSEAU A L'INTERNATIONAL

Les bonnes questions à se poser par pays : approche culturelle, couverture géographique, cible client. Échanges et construction de sa propre cartographie.

Les différents types de partenariats commerciaux export
- Apporteurs d'affaires
- Agents commerciaux
- Distributeurs / importateurs

SÉQUENCE 2 : DÉFINIR ET METTRE EN OEUVRE LA STRATÉGIE DE RECRUTEMENT

Les étapes d'un recrutement optimal :
- Définir les profils de poste par pays
- Définir les sources de recrutement,
- Bâtir la trame d'entretien et les questions incontournables.

Arbitrer entre faire soi même ou externaliser la prestation :
quels critères de choix par pays ? Travail en sous groupes.

Mettre en forme sa propre feuille de route :
Chaque participant compile les réflexions issues des travaux de la matinée pour bâtir son plan d'action.
Chaque participant challenge sa production devant le groupe.

SÉQUENCE 3 : ANIMER LE RÉSEAU D'AGENTS ET DE DISTRIBUTEURS

Fixer les objectifs individuels lors du recrutement.
Les mentions indispensables du contrat avant signature.

Organiser le travail :
• Instaurer une relation équilibrée
• Savoir agir avec un indépendant

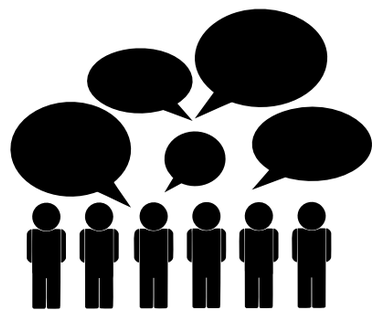
Animer le réseau pour assurer l'atteinte des objectifs :
• Former et informer
• Organiser les reportings
• Fixer les rites et le rythmes de travail.
Actions correctives pour performer.

Synthèse : dans ma boîte à outils il y a...Évaluation de la journée

20 novembre 2025

790 €
(HT)

1 jour
7h



Directeur Commercial, Directeur Export, Responsable de Zone



Entrepreneur expérimenté puis dirigeant d'un grand groupe industriel, ce formateur développe une analyse pragmatique mais créative, qui tient compte des contraintes industrielles, des réalités économiques et des évolutions commerciales. Dirigeant d'une ETI, il a adapté son off re produits et services pour accompagner les pure players en BTB et développé une activité BTC. Actuellement dirigeant de Take Off , studio de design et spécialiste de l'analyse des usages & comportements, administrateur de l'Institut de la Maison, il participe régulièrement à des études sur l'avenir de la distribution et les impacts chez les industriels et sociétés de services.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD26 - Développer son courant d'affaires en Malaisie



OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif d'offrir une vision claire et pragmatique pour aborder le marché malaisien avec succès.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche interactive adaptée à la formation en ligne. En partageant des anecdotes inspirées de situations réelles et parfois insolites, des concepts clés sont illustrés tout en apportant des conseils spécifiques pour gérer des situations délicates. La session combine des outils numériques interactifs, des quizz en direct, des études de cas et des partages d'expériences, créant un apprentissage dynamique et collaboratif, même à distance. Support de formation complet utilisé, puis remis aux participants à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis spécifique n'est requis. La progression est évaluée par des jeux de questions/réponses interactifs. Un questionnaire final permet de valider les acquis, complété par un questionnaire de satisfaction pour recueillir les retours des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION À LA MALAISIE ET SON CONTEXTE ÉCONOMIQUE (30 MIN)

- Présentation rapide : positionnement stratégique en Asie du Sud-Est.
- Points forts : stabilité politique, multiculturalisme, et croissance économique.
- Rôle dans l'Initiative "One Belt, One Road" (Chine).
- Secteurs clés : Technologie, infrastructure, tourisme, énergies renouvelables.

2) COMPRENDRE LA CULTURE D'AFFAIRES MALAISIENNE (45 MIN)

- Diversité culturelle : influence malaise, chinoise, et indienne.
- Importance de l'harmonie et de la hiérarchie dans les relations professionnelles.
- Langue et communication : codes verbaux et non verbaux.

3) STRATÉGIES POUR RÉUSSIR EN MALAISIE (45 MIN)

- Trouver le bon partenaire local : importance des "Bumiputera" et des relations de confiance.
- Négocier avec succès : patience, respect des hiérarchies, et style indirect.
- Étiquette des affaires : rencontres, cadeaux, codes vestimentaires.

4) ÉTUDES DE CAS ET RETOURS D'EXPÉRIENCE (30 MIN)

- Success Stories en Malaisie.
- Réussites et erreurs fréquentes à éviter.

5) QUESTIONS & RÉPONSES / DISCUSSION INTERACTIVE (30 MIN)

- Partage des expériences et conseils adaptés aux projets des participants.

DISTANCIEL
Matinée

30 septembre 2025

390 €
(HT)

1 Demi-journée
3,5h

Directeur Commercial, Directeur Export, Responsable de Zone



Ce formateur est un expert international en gestion de l'innovation et spécialiste des différences culturelles, particulièrement en Afrique et au Moyen-Orient. Il possède une solide expérience dans l'accompagnement des gouvernements et des entreprises innovantes pour leur positionnement international. Il a fondé et dirigé plusieurs entreprises et un cabinet de conseil en management et innovation. Il est également formateur en commerce international, notamment pour la gestion des marchés émergent.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD27- Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe

FOCUS Emirats Arabes Unis



OBJECTIFS

Fournir aux chefs d'entreprise les clés pour réussir dans les marchés des Emirats Arabes Unis et de l'Arabie Saoudite, en combinant des insights culturels avec des stratégies d'affaires efficaces.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche interactive et immersive. En partageant des anecdotes inspirées de situations réelles et parfois insolites, des concepts sont illustrés tout en apportant des conseils spécifiques pour gérer des situations délicates. S'inspirant de l'art de la Mintéalogie, il crée une atmosphère locale propice à l'échange, où jeux de rôle, simulations, études de cas et quizz rendent chaque session dynamique et engageante. Les participants repartent avec des outils pratiques et une expérience enrichissante.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis spécifique n'est requis. La progression est évaluée par des jeux de questions/réponses interactifs. Un questionnaire final permet de valider les acquis, complété par un questionnaire de satisfaction pour recueillir les retours des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION AU MONDE ARABE

1. Présentation générale : Diversité et unité du monde arabe
- Aperçu des 22 pays membres de la Ligue arabe.
- Importance des Émirats arabes unis en tant que hub économique et culturel.

2. Contexte géographique et politique
- Rôle stratégique des EAU dans la région du Golfe.
- Impacts géopolitiques sur le commerce et les affaires (relations internationales, zones franches, etc.).

3. Enjeux et défis économiques
- Transition énergétique et diversification économique (Vision 2030).
- Opportunités pour les entreprises françaises : secteurs priorit. (infrastructures, luxe, etc.).

2) MIEUX COMPRENDRE LES CULTURES DU MONDE ARABE

1. Valeurs et comportements fondamentaux
- Le rôle de la famille, des relations interpersonnelles, et de la communauté.
- La place du respect et de l'honneur dans les affaires.

2. Langue et communication
- Importance de l'arabe et du respect des nuances culturelles dans la communication.

3. L'importance de l'hospitalité
- Comprendre l'art de l'accueil dans les affaires.

3) INTRODUCTION À L'ISLAM ET AU MONDE MUSULMAN

1. Contexte historique de la naissance de l'Islam
- Les débuts de l'Islam en Arabie et son expansion.
- Les piliers de l'Islam et leur impact socioculturel
- Pratiques religieuses et implications dans les relations d'affaires (par exemple : horaires, périodes de Ramadan).
- La civilisation arabo-islamique
- Contributions historiques aux sciences, à la philosophie, et à l'économie mondiale.

DOING BUSINESS IN THE UAE

1. Comprendre les spécificités locales
- Les zones franches et leurs avantages.
- Vision économique des EAU et opportunités sectorielles.

2. Stratégie & gestion des partenariats
- Identifier les bons interlocuteurs et établir des relations durables.

3. Négociation internationale
- Approches adaptées pour négocier avec succès (patience, confiance, adaptabilité).

4. Étiquette des affaires
- Les codes vestimentaires, cadeaux, repas, et protocoles à respecter.

5. Savoir-être et savoir-vivre
- Respect des sensibilités culturelles et des normes sociales.

REGARD CROISÉ : PERCEPTION ENTRE LA FRANCE ET LE MONDE ARABE

1. Différences et complémentarités culturelles
- Comparaison des styles de gestion et de prise de décision.
- Anticiper les malentendus pour éviter les conflits.

2. Retour d'expériences
- Témoignages d'entrepreneurs ayant réussi aux EAU.
- Études de cas : les erreurs à éviter.

20 mars 2025

790 €
(HT)

1 jour
7h

Directeur Commercial, Directeur Export, Responsable de Zone



Ce formateur est un expert international en gestion de l'innovation et spécialiste des différences culturelles, particulièrement en Afrique et au Moyen-Orient. Il possède une solide expérience dans l'accompagnement des gouvernements et des entreprises innovantes pour leur positionnement international. Il a fondé et dirigé plusieurs entreprises et un cabinet de conseil en management et innovation. Il est également formateur en commerce international, notamment pour la gestion des marchés émergent.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

OD28 - Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe

FOCUS Arabie Saoudite

OBJECTIFS

Fournir aux chefs d'entreprise les clés pour réussir dans les marchés des Emirats Arabes Unis et de l'Arabie Saoudite, en combinant des insights culturels avec des stratégies d'affaires efficaces.

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche interactive et immersive. En partageant des anecdotes inspirées de situations réelles et parfois insolites, des concepts sont illustrés tout en apportant des conseils spécifiques pour gérer des situations délicates. S'inspirant de l'art de la Mintéalogie, il crée une atmosphère locale propice à l'échange, où jeux de rôle, simulations, études de cas et quizz rendent chaque session dynamique et engageante. Les participants repartent avec des outils pratiques et une expérience enrichissante.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis spécifique n'est requis. La progression est évaluée par des jeux de questions/réponses interactifs. Un questionnaire final permet de valider les acquis, complété par un questionnaire de satisfaction pour recueillir les retours des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION AU MONDE ARABE

1. Présentation générale : Arabie saoudite dans le monde arabe
- Rôle de l'Arabie saoudite dans la Ligue arabe et dans le monde musulman.
- Position stratégique dans le Golfe et au carrefour des échanges mondiaux.

2. Contexte géographique et politique
- Aperçu des provinces du royaume : diversité culturelle et économique.
- Monarchie absolue et Vision 2030 : modernisation et diversification économique.

3. Enjeux et défis économiques
- Transition énergétique : du pétrole aux énergies renouvelables.
- Opportunités pour les entreprises françaises dans les secteurs prioritaires (tourisme, infrastructure, technologie, luxe, etc.).

2) MIEUX COMPRENDRE LES CULTURES DU MONDE ARABE ET SAOUDIEN

1. Valeurs et comportements fondamentaux
- Importance de la religion et de la tradition dans la société saoudienne.
- Le rôle de la famille, de la loyauté, et des relations dans les affaires.

2. Langue et communication
- Privilégier l'arabe pour des relations plus authentiques, tout en utilisant l'anglais dans les affaires.
- Impacts des nuances culturelles sur la communication (ex. : indirectivité, politesse).

3. L'hospitalité et son rôle central
- Respecter les codes de l'accueil et les pratiques d'interaction.

3) INTRODUCTION À L'ISLAM ET AU MONDE MUSULMAN

1. Contexte historique de l'Islam et rôle de l'Arabie saoudite
- Naissance de l'Islam à La Mecque et Médine, et rôle spirituel central du royaume.

2. Les piliers de l'Islam et leur influence sur les affaires
- Intégration de la foi dans les pratiques quotidiennes : prières, Ramadan, Zakat.
- La civilisation arabo-islamique
- Apport historique de l'Arabie saoudite au patrimoine islamique mondial.

4) DOING BUSINESS IN SAUDI ARABIA

1. Comprendre les spécificités locales
- Reforme économique et projets phares : Neom, Al-Ula, The Red Sea Project.
- Zones économiques spéciales et opportunités sectorielles.

2. Stratégie et gestion des partenariats
- Identifier et collaborer avec des sponsors locaux (obligation légale).
- Construire la confiance dans une culture relationnelle.

3. Négociation internationale
- Approche adaptée : patience, respect des hiérarchies, et écoute.
- Importance des réunions en personne et de la diplomatie culturelle.

4. Étiquette des affaires
- Codes vestimentaires : modestie et respect des normes locales.
- Protocoles pour les réunions : importance des salutations et du temps dédié au small talk.

5. Savoir-être et savoir-vivre
- Sensibilités culturelles : éviter les sujets controversés (religion, politique).

5) REGARD CROISÉ : PERCEPTION ENTRE LA FRANCE ET L'ARABIE SAOUDITE

1. Différences et complémentarités culturelles
- Approches différentes du temps, de la prise de décision, et du leadership.
- Comment surmonter les malentendus culturels dans les affaires.

2. Retour d'expériences
- Témoignages d'entrepreneurs ayant réussi sur le marché saoudien.
- Études de cas : succès et erreurs courantes.

23 octobre 2025

790 €
(HT)

1 jour
7h

Directeur Commercial, Directeur Export, Responsable de Zone



Ce formateur est un expert international en gestion de l'innovation et spécialiste des différences culturelles, particulièrement en Afrique et au Moyen-Orient. Il possède une solide expérience dans l'accompagnement des gouvernements et des entreprises innovantes pour leur positionnement international. Il a fondé et dirigé plusieurs entreprises et un cabinet de conseil en management et innovation. Il est également formateur en commerce international, notamment pour la gestion des marchés émergent.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

UN PROJET À L'EXPORT EN VUE ?

N'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions mettre en place un accompagnement personnalisé dans vos locaux adapté à votre situation.

Toutes les formations du catalogue sont modulables et adaptables, et la liste n'est pas exhaustive !



FORMATEX – 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris - Tél : 01 40 73 34 44 – Fax : 01 40 73 31 37 – mail : info@formatex.fr Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175

Gestion des risques : environnement financier

L'international présente indéniablement des risques. Toutefois, il existe de nombreuses solutions pour sécuriser les opérations internationales car "vendre c'est bien, se faire payer c'est mieux"

EF1 Gestion des risques financiers internationaux ..... p. 71

EF2 Analyse financière en vue d'un développement à l'international ..... p. 72

EF3 Le montage des opérations de négoce international ..... p. 73

EF4 Modes et moyens de paiement à l'international ..... p. 74

EF5 Le trade finance ..... p. 75

EF6 Le Crédit documentaire ..... p. 76

EF7 Le Crédit documentaire niveau 2 ..... p. 77

EF8 La lettre de crédit stand-by ..... p. 78

EF9 Du bon usage des RUU 600 et PBIS 821 ..... p. 79

EF10 La maîtrise des cautions et garanties bancaires internationales ..... p. 80

EF11 Cautions et garanties bancaires niveau avancé ..... p. 81

EF12 Credoc et garanties : spécificités Maghreb et Moyen-Orient ..... p. 82

EF13 La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires ..... p. 83

EF14 Les financements et garanties publiques : les grands contrats ..... p. 84

EF15 Fabrique de PPP durables en France et à l'international ..... p. 85

EF16 Les fondamentaux du financement export ..... p. 86

EF17 Les fondamentaux du financement de projet ..... p. 87

EF18 Project finance fundamentals ..... p. 88

EF19 Les états financiers anglo-saxon ..... p. 89

EF20 Crédit transférable et "back to back" ..... p. 90

EF21 La gestion financière et comptable des succursales et des filiales ..... p. 91

EF22 Normes IFRS et analyse financière ..... p. 92

EF23 Fiscalité des contrats internationaux ..... p. 93

EF1 - Gestion des risques financiers internationaux

Evaluation, prévention et gestion des paiements



OBJECTIFS

Permettre aux participants de mesurer les risques à l'international et d'utiliser les outils adaptés afin de s'en prémunir.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'exposés et d'applications pratiques. Interactivité avec les participants. Remise d'un support de formation. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Être familiarisé avec la gestion d'opérations import-export. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) DISTINGUER LES DIFFÉRENTS TYPES DE RISQUES À L'INTERNATIONAL

ANALYSER LE RISQUE FINANCIER ET SES COMPOSANTES
- Chronologie des risques
- Décrypter le risque politique
- Appréciation par les assureurs-crédit et les agences de notation
- Les instruments de couverture
- Exercices d'application

2) SÉCURISER LE CONTRAT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL

IDENTIFIER LES CLAUSES INDISPENDABLES À INSÉRER DANS UN CONTART DE VENTE À L'INTERNATIONAL
- Déterminer le prix et la durée de validité de l'offre
- Choisir une devise de facturation
- Opter pour un mode de paiement clair et des conditions de paiement précises
- La réserve de propriété : théorie et réalité
- Choisir le droit applicable, les tribunaux compétents et la clause d'arbitrage (last shot, first shot...)
- Étude de cas INCOTERMS® - ÉLÉMENT CLÉ DU CONTRAT
- Le partage des frais et risques
- La notion de livraison
- Les règles d'or des Incoterms® 2020
- Étude de cas

3) UTILISER DES TECHNIQUES BANCAIRES ET FINANCIÈRES ADAPTÉES POUR SÉCURISER LES PAIEMENTS

LIMITES DES MOYENS DE PAIEMENT CLASSIQUES
- SWIFT, lettres de change, billets à ordre et chèque

LA REMISE DOCUMENTAIRE
- Mécanisme, intérêts et limites
- Les précautions et garanties complémentaires

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE
- Mécanismes et acteurs
- Les différentes formes de réalisation
- Étude de cas LES GARANTIES BANCAIRES DE PAIEMENT
- Garantie à première demande
- Couvrir le risque pays/banque émettrice
- Étude de cas LA STANDBY LETTER OF CREDIT (SBLC)
- Avantages de la SBLC • Comparatif crédoc & L/C standby • Étude de cas

4) LES TECHNIQUES BANCAIRES ET FINANCIÈRES SPÉCIALISÉES : L'AFFACTURAGE, LE FORFAITING, LE CRÉDIT ACHETEUR/FOURNISSEUR

LES POLICES D'ASSURANCE-CRÉDIT
- Risques couverts et choix de la police
- Comparatif crédit documentaire/ assurance-crédit
- Comparatif assurance-crédit & L/C standby
- Exercice d'application LES GARANTIES INTERNATIONALES
- Identifier les différents types de garanties
- La typologie juridique des garanties
- Les problèmes posés par les garanties

10 et 11 mars 2025
24 et 25 novembre 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h

Responsables export, crédit manager, cadres administratifs et financiers, commerciaux en charges d'une zone export.



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, en particulier des techniques de paiement à l'international, de la gestion des risques financier internationaux.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

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

Outils et réflexes



OBJECTIFS

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.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Cas « fil rouge » et cas spécifique de développement à l'international. Méthodes pédagogiques interactives. Témoignages, échanges d'expériences. Remise de supports.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une connaissance des fondamentaux de la comptabilité est un plus. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

Chacun des thèmes du programme donnera lieu à un examen concret de son application grâce au cas « fil rouge ».

LES 8 ÉTAPES CLÉS

<u>Appréhender l'environnement comptable</u>
• Concepts et principes comptables fondamentaux.
• Présentation du bilan et du compte de résultat

<u>La démarche de diagnostic</u>
• Diagnostic financier de l'entreprise.
• Comparaison dans le temps et dans le secteur.

<u>Différencier profit et trésorerie</u>
• Exercice en commun
• Examen des comptes annuels
• Les durées d'écoulement

<u>Analyser la profitabilité</u>
• Profitabilité économique
• La capacité d'autofinancement
• Cas « fil rouge »

<u>Analyser la rentabilité</u>
• Rentabilité financière
• Cas « fil rouge »
• Effet de levier financier

<u>L'analyse de la liquidité</u>
• Liquidité générale
• Liquidité réduite
• Liquidité immédiate

<u>Analyser la solvabilité</u>
• Le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement
• Le Gearing
• Cas « fil rouge »

<u>Analyser la liquidité</u>
• Liquidité réduite
• Recensement des indicateurs sélectionnés
• Cas « fil rouge »

<u>Étudier un cas spécifique</u>
• L'entreprise Martin veut s'implanter hors de France

16 et 17 juin 2025
15 et 16 octobre 2025

1290 €
(HT)

2 jours
14h

Responsables d'entreprises, cadres commerciaux et chargés de développements internationaux ayant à évaluer la capacité financière d'une entreprise.



Diplômée d'HEC, elle a eu le rôle d'auditrice auprès du cabinet Ernst & Young pour ensuite devenir commissaire aux comptes auprès de PME et de groupes internationaux. Elle exerce son métier de Formateur depuis 6 ans et enseigne auprès d'entreprises et d'université

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF3 - Le montage des opérations de négoce international

Focus : Sécurisation financière

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

OBJECTIFS

Savoir négocier les opérations triangulaires sur le plan juridique et financier, la philosophie du négoce international et le B/L, outil fondamental. Savoir monter des opérations utilisant le crédit transférable et le “ back-to-back ”. Savoir préserver la confidentialité dans les opérations de négoce, résoudre les problèmes techniques inhérents à ce type de procédures bancaires.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports techniques, exposés/discussions, exercices, études de cas. Le but est de faire réagir le participant sur des cas concrets.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D’ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux du commerce international et du crédit documentaire. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION AU NÉGOCE INTERNATIONAL

- Définition et philosophie du négoce
- Le rôle du négociant
- Champs d’application
- Les spécificités d’une société de négoce

2) LA NÉGOCIATION DES CONTRATS

- Le double contrat d’achat et de revente
- La négociation des termes de paiement dans les 2 contrats
- Le contrat de transport
- L’harmonisation des 3 contrats

3) LE B/L OUTIL FONDAMENTAL DU NÉGOCE

- Les 3 fonctions du Bill of Lading (B/L)
- Le circuit du B/L dans les opérations de négoce
- Les réserves
- Modifications du B/L en cours de route
- Le checking du B/L dans le cadre de la lettre de crédit (L/C)
- Analyse de B/Ls

4) LES INCOTERMS® 2020 (RAPPELS)

- Les 4 familles, la répartition des risques et des frais
- Les Incoterms® utilisés dans le négoce
- Les liens entre les Incoterms® et la L/C
- Les nouveautés des Incoterms® 2020
- Le choix des documents en fonction de l’Incoterm®

5) LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Acteurs
- Conditions d'opérativité
- PBIS 821
- Risques
- Réserves

6) LA L/C STANDBY : UNE ALTERNATIVE AU CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Mécanisme et utilisations
- Différences entre L/C classique et L/C standby
- Avantages et inconvénients

7) LE CRÉDIT TRANSFÉRABLE, OUTIL BANCAIRE DU TRADING

- Analyse de l’article 38 des RUU 600 et des risques de la procédure de transfert
- Le traitement de l’assurance et de la confidentialité
- La réalisation pratique du transfert par le négociant (étude de cas)
- La clause de remboursement
- Les transferts conditionnels
- Les précautions à prendre par le négociant dans le cadre du contrat signé en amont de la procédure bancaire

8) LE MONTAGE DES OPÉRATIONS DE NÉGOCE EN UTILISANT LE BACK-TO-BACK

- Les différents types de back-to-back
- Les risques
- Incoterms® et back-to-back

01 et 02 avril 2025
02 et 03 septembre 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h

Responsables export, crédit manager, cadres administratifs et financiers, commerciaux en charges d'une zone export.



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, en particulier des techniques de paiement à l’international, de la gestion des risques financier internationaux.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF4 - Modes est moyens de paiement à l'international

Panorama des instruments et leurs mécanismes



OBJECTIFS

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

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'exposés accompagné d'un support visuel et d'applications pratiques. Analyse de cas concrets pouvant-être fournis par les participants. Remise d'un support de formation.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) RAPPEL DES DIFFÉRENTES PHASES D'UNE OPÉRATION DE COMMERCE INTERNATIONAL À L'IMPORT ET À L'EXPORT

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

2) MOYENS DE PAIEMENT : LE CRÉDIT 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

3) ALTERNATIVE AU CRÉDOC : PRÉSENTATION DE LA SBLC (STAND BY LETTER OF CREDIT)

- Principes généraux
- Quelles règles sont applicables ?
- Dans quels cas choisir le crédit documentaire ou la lettre de crédit stand-by ?

SYNTHÈSE

Panoramique des différentes techniques de sécurisation de paiement et leur impact sur la logistique des opérations Debrief du quiz d'entrée

02 et 03 juin 2025
16 et 17 décembre 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h

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



Spécialiste de l'ingénierie et de la gestion en finance et logistique, cette intervenante a accompagné les projets à l'international d'un grand groupe de la sidérurgie et du BTP, et formé les équipes en charge de leur réalisation. Elle a développé une refonte stratégique et une politique corporate des achats pour la France et l'étranger. Depuis 25 ans, elle dirige une société de conseil et met son expérience opérationnelle au service des TPE, PME et grands groupes des secteurs industriels.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF5 - Le Trade Finance

Gestion des risques, des techniques et des financements



OBJECTIFS

Se familiariser avec les outils traditionnels du trade finance (crédit documentaire, lettre de crédit "L/C" stanbdy, asurance - crédit). Se familiariser avec le "receivable finance". Connaître le financement de projet. Se familiariser avec les techniques et financements utilisés le commodities trade finance. Connaître les financements impliquant les ECAs.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avoir une connaissance basique du commerce international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des partis.

PROGRAMME

1) Analyse des différents risques à l'international

- Les différents risques encourus
- La chronologie des risques
- Décryptage du risque politique
- Le risque pays
- L'appréciation des risques

2) Les techniques traditionnelles du Trade Finance

1 - Le crédit documentaire
- Mécanismes fondamentaux
- Le rôle des différentes banques
- Les différentes formes (irrévocable, confirmé)
- Les règles applicables : RUU 600 et PBIS 745

2 - La Lettre de crédit "L/C" : un outils de financement et de refinancement
- La mobilisation de la L/C
- Le crédit "transférable" ou comment monter des opérations sans trésorerie ...
- Le back-to-back

3 - La L/C standby : une aternative au crédit documentaire
- Le concept de L/C staNdby
- Standby commerciale / standby d'indemnisation
- Les ouvertures SWIFT MT 760 post novembre 2021
- Les règles applicables (RUU 600, ISP 98)
- Comparatif assurance - crédit / standby

4 - L'assurance - crédit
- Assurance - Crédit publique / privé
- L'indemnisation des sinistres
- Comparatifs assurance - crédit / standby

5 - Les cautions de marché
- La typologie juridique des garanties
- Les URGD 758 • Les nouvelles règles de l'ICC : Les ISDGP
- Les modalités démission (direct et indirect)

3) Recevable Finance :

L'AFFACTURAGE
- Avantages et inconvénients de l'affacturrage
- Reverse factoring

LE FORFAITING
- Les instruments financiers utilisés dans le forfaiting
- Intérêt du forfaiting pour l'exportateur et l'importateur
- Comparatif affacturage / forfaiting

4) Les financements structurés
- Les différents types de financements structurés
- Le financement de projet

5) Structured trade finance and commodity finance :

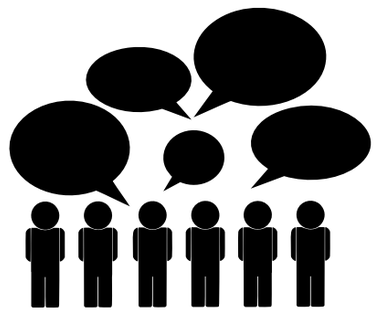
LES PRINCIPAUX TYPES DE FINANCEMENTS UTILISÉS DANS LE SCTF
- Pre-export finance
- Prepayment finance
- Warehouse finance
- Les sûretés mises en place au profit des banques

6) Export credit agency finance :
- L'intervention des ECAs
- Les contraintes de l'arrangement OCDE
- Les crédits acheteur / crédits fournisseur

13 et 14 mai 2025
17 et 18 septembre 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h



Cadres de banque, négociants, cadres commeciaux et financers travaillant dans le négoce international et dans l'import/export.



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, en particulier des techniques de paiement à l'international, de la gestion des risques financier internationaux.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF6 - Le Crédit documentaire

Maîtrise et optimisation

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

OBJECTIFS

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 Remplir les principaux documents exigés pour les opérations de Commerce International.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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).

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) LES PRINCIPALES MÉTHODES DE PAIEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

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

2) LA REMISE DOCUMENTAIRE

- Les risques de la remise documentaire
- Les précautions à prendre CRÉDIT DOCUMENTAIRE (CRÉDOC)
- Les acteurs, le rôle des différentes banques
- Les ouvertures SWIFT MT 700 - l'impact des changements intervenus dans les ouvertures SWIFT MT 700 depuis novembre 2018
- La confirmation (confirmation classique, confirmation silencieuse, le ducroire)
- Les différentes formes de réalisation (paiement à vue, différé, par acceptation, par négociation). Les conséquences pour l'exportateur.
- L'impact des Règles et Usances Uniformes (RUU600) et des nouveautés des Pratiques Bancaires Internationales Standard (PBIS 821)
- Étude de cas : lettre de crédit stand-by, L/Cs
- Les risques de la procédure pour le vendeur
- Précautions à prendre par le bénéficiaire à la notification ?

3) 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 connaissement
- Les risques de la procédure pour l'acheteur

4) LES INCOTERMS® 2020

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

5) CRÉDITS DOCUMENTAIRES SPÉCIAUX

Lettre de Crédit (L/C) «Red clause» et Lettre de Crédit (L/C) revolving

- L'utilisation du «crédit transférable» et du «back to back» dans les opérations de négoce international

6) LA LETTRE DE CRÉDIT STANDBY (L/C)

- Comparatif lettre de crédit (L/C) classique et lettre de crédit (L/C) standby
- Avantages et inconvénients
- Exemples de standby

7) LA RÉALISATION DU CRÉDIT : 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 : analyse, fonctions fondamentales, différents types de Bill of Lading (B/L)
- Contrôle du Bill of Lading (B/L) par le bénéficiaire de la Lettre de Crédit (L/C) • Études de cas, analyses de Bill of Lading
- Analyse des autres documents
- Le document d'assurance
- Facture commerciale, certificat d'origine, autres documents

8) COMMENT FAIRE EN CAS D'IRRÉGULARITÉ ?

- Les principales irrégularités rencontrées et les précautions à prendre
- La position des banques

07 et 08 avril 2025
13 et 14 novembre 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h

Cadres ou collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales à l'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, en particulier des techniques de paiement à l'international, de la gestion des risques financier internationaux.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF7 - Le Crédit documentaire - niveau II

Approfondissement et étude de cas



OBJECTIFS

Permettre aux participants de se perfectionner et d'approfondir le fonctionnement du crédit documentaire.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Rappels sous la forme d'une présentation PPT, apports techniques, exposés/discussions. Hormis la présentation PPT initiale, la formation sera essentiellement constituée d'études de cas. Le but est de faire réagir les participants sur des cas concrets leur permettant d'être opérationnnels dès leur retour en entreprise.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

Jour 1

1ÈRE PARTIE : PRÉSENTATION PPT POUR RAPPELER LES FONDAMENTAUX ET APPROFONDIR CERTAINES NOTIONS (DURÉE 2H)

2ÈME PARTIE : ÉTUDES DE CAS

Les études de cas et mises en situation porteront sur les principales problématiques du crédit documentaire et en particulier sur les points suivants :

- Analyse du crédit documentaire à la notification, sa conformité par rapport au contrat. La demande d'amendements
- Les diverses facettes de la confirmation
- Les implications juridiques entre les différentes banques intervenant dans la procédure
- L'analyse des documents préalablement à la présentation : Analyse de B/Ls, de LTAs, certificat d'assurance….
- La lettre de crédit standby et l'application des ISP 98

Jour 2

ÉTUDES DE CAS (SUITE)

- L'application des UCP 600 et des ISBP 745
- La « notice of refusal » de la banque en cas de rejet des documents
- Le fonctionnement des amendements
- Les conditions non documentaires
- Les risques induits et dysfonctionnement dans certaines situations
- Le crédit transférable, le back-to-back

26 et 27 mai 2025
08 et 09 septembre 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h

Cadres ou collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales à l'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, en particulier des techniques de paiement à l'international, de la gestion des risques financier internationaux.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF8 - La lettre de crédit stand-by

Avantages et pratiques opérationnelles



OBJECTIFS

Étudier 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 crédit documentaire.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION

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

2) 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 import et export
- 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

3) COMPARAISONS ENTRE LES TECHNIQUES : ASPECTS COMMERCIAUX ET FINANCIERS

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

4) 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

28 mars 2025
05 septembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

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



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, en particulier des techniques de paiement à l'international, de la gestion des risques financier internationaux.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF9 - Du bon usage des RUU 600 et des PBIS 821

Limiter les irrégularités des crédits documentaires et des SBLC



OBJECTIFS

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, bill of lading, certificats…).Gérer les réserves avec les banques.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux du crédit documentaire. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION

- Bref rappel sur le crédit documentaire
- Définition, intervenants, fonctionnement
- Les ouvertures SWIFT MT 700
- La confirmation
- Les différentes formes de réalisation

2) LES PRINCIPALES AVANCÉES DES RUU 600

- Les clarifications apportées par les RUU 600 • La gestion des amendements
- Date d'expiration de crédit et force majeure
- Un assouplissement de la stricte conformité

3) ÉVITER LES IRRÉGULARITÉS EN TENANT COMPTE DES PRATIQUES BANCAIRES INTERNATIONALES STANDARD (PBIS 821) ET DES RUU 600 :

- Les nouvelles « official opinions » de l'ICC intégrées dans les PBIS 821
- Règles sur les traites et calculs d'échéances • L'examen de la copie de documents de transport
- L'examen des documents émis par les transporteurs ou transitaires qui ne sont pas des documents de transport (mate's receipt, FCR, cargo receipt…)
- Les problèmes liés à la langue des documents
- La prise en compte de certains aspects techniques

4) LA RÉDACTION DES DOCUMENTS EN TENANT COMPTE DES PBIS 821

- La facture commerciale
- Les différents certificats (certificat d'origine, certificat d'assurance; certificat d'inspection, certificats émis par le bénéficiaire…)
- La packing list
- Le bill of lading
- L'utilisation des ISBP en matière d'annotation «on board» dans les documents de transport
- Conseils et recommandations pour éviter les irrégularités

5) LA GESTION DES IRRÉGULARITÉS

- La position des banques
- Face aux irrégularités constatées : que faire ? Les différentes options de l'exportateur
- La notice of refusal de la banque

04 mars 2025
12 décembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

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



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, en particulier des techniques de paiement à l'international, de la gestion des risques financier internationaux.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF10 - La maîtrise des cautions et garanties bancaires

Mécanismes et approche opérationnelle - niveau I



OBJECTIFS

La problématique de la sécurisation des acheteurs et les conséquences pour l'exportateur. Le mécanisme des cautionnements et garanties : mise en place et portée des engagements. Les différentes garanties mises en place dans les contrats internationaux. Les différentes garanties. Les risques d'appel abusif et leur couverture. Les spécificités des garanties sur certaines zones. L'impact du nouveau message SWIF MT 760. Les apports d'une nouvelle ISDGP.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels. QCM sous forme de diapositives pour faire le point sur les éléments clés au cours de la présentation. Remise d'un support pédagogique.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Être familiarisé avec l'environnement financier des ventes à l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) LES RISQUES DE L'ACHETEUR DANS LES OPÉRATIONS INTERNATIONALES

•Identification et chronologie des risques

2) LES SÛRETÉS

• Utilisation des sûretés dans le commerce international

• Les différents types de sûretés

3) LE CAUTIONNEMENT

• Fonctionnement

• Le caractère accessoire et subsidiaire du cautionnement

4) 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

• La mise en jeu des garanties

• Les URDG758, les ISDGP 814

5) 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

6) DE LA SOUMISSION DANS L'APPEL D'OFFRES À LA FIN DES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES : LES GARANTIES LES GARANTIES MISES EN PLACE

• Par l'exportateur

• Les garanties mises en place en faveur de l'exportateur LA LETTER OF INDEMNITY

• Mise en place en faveur du transporteur

• La letter of indemnity en tant que substitut du bill of lading

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

• L'assurance caution risque exportateur

LA NÉGOCIATION DES PARAMÈTRES DES GARANTIES

• La rédaction des actes

• Les points essentiels à négocier

• Les pièges dans les garanties

• La relation entre les garanties et la sécurisation du paiement

LA VARIÉTÉ DES TEXTES : APPROCHE GÉOGRAPHIQUE

• Maghreb, Proche et Moyen-Orient, Europe

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

CONCLUSION

17 et 18 mars 2025
13 et 14 octobre 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h

Cadres ou collaborateurs administratifs ou financier des entreprises exportarices désirant s'initier ou approfondir ces ins□truments.



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, en particulier des techniques de paiement à l'international, de la gestion des risques financier internationaux.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF11 - Cautions et garanties bancaires à l'international

Approfondissement des connaissances - Niveau II



OBJECTIFS

Permettre aux participants d'acquérir et d'approfondir les principaux concepts relatifs aux garanties bancaires à l'international. Connaître l'impact du nouveau message SWIFT MT 760. Se familiariser avec les nouvelles règles ISDGP.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avoir suivi la formation « Cautions et garanties à l'international ». Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

Jour 1

Quiz introductif permettant aux participants d'évaluer les connaissances en matière de garanties

PREMIERE PARTIE :
RAPPEL DES FONDAMENTAUX

- La typologie juridique des garanties
- Le concept de garantie indépendante
- La lettre de crédit standby (étude comparative avec les garanties à 1ère demande)
- Les ouvertures SWIFT MT760 post novembre 2021
- Les URDG 758
- Les ISP98
- La force majeure dans les garanties
- Les demandes « extend or pay »

2) LE NOUVEAU MESSAGE SWIFT MT 760 POST NOV 2021

- Présentation du message et différents champs
- Étude de cas

3) L'APPORT DES ISDG

- Champs d'application
- Les chaînes de contre-garanties
- La rédaction de la garanties
- Quand une garantie est-elle émise?
- L'examen d'une demande de paiement • Les demandes "extend or pay"

DEUXIEME PARTIE :
ETUDE DE CAS

- L'émission, l'expiration des garanties
- Rédaction de garanties en anglais
- Analyse de textes de garanties
- Rédaction de standbys
- Les clauses « evergreen »

Jour 2

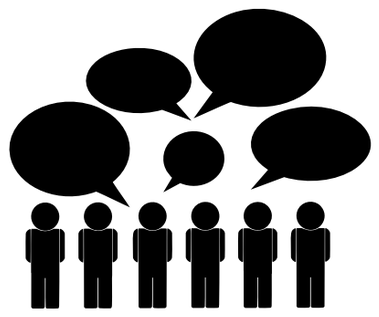
ÉTUDES DE CAS

- Les ouvertures SWIFT MT760 post novembre 2021 (rédaction de garanties selon ce nouveau standard)
- Rédaction de garanties
- Études de cas diverses
- Quiz en anglais en fin de journée

28 et 29 avril 2025
11 et 12 septembre 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h



Cadres de banques, cadres ou collaborateurs administratifs ou financiers des entreprises exportatrices désirant s'initier ou approfondir ces instruments.



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, en particulier des techniques de paiement à l'international, de la gestion des risques financier internationaux.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF12 - Crédoc et garanties : spécificités Maghreb et Moyen-Orient

Proche : Moyen-Orient et Maghreb



OBJECTIFS

Appréhender les mécanismes des techniques documentaires et les spécificités des montages des crédits documentaires avec les pays du Maghreb, Proche et Moyen Orient Analyser des textes de cautions ou garanties bancaires, d'évaluer les risques pour l'exportateur et de négocier des ajustements. Choisir et négocier le cadre juridique des garanties.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux du crédit documentaire et des garanties bancaires. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) LA PROBLÉMATIQUE DU NON-PAIEMENT SUR LA ZONE PMO ET MAGHREB

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

2) LE CRÉDIT 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 spécificités du crédit documentaire dans les pays du Maghreb et sur la zone PMO

3) 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 ?

4) LES CAUTIONS ET GARANTIES DE MARCHÉ

- Définition des cautions et garanties bancaires
- Particularités sur les émissions de garanties sur la zone 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

26 juin 2025
02 décembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

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.



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.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

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



OBJECTIFS

Permettre aux participants d'avoir une vision globale des risques encourus, dans les diff érentes 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.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Être familiarisé avec le crédit documentaire et les garanties bancaires. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) 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
• 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

2) 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 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 ?

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

• La fraude du vendeur :
- Zoom sur les différentes formes
- Dans le cadre de certaines procédures
• La fraude à l'insu du vendeur
- Les différentes doctrines
• La fraude de l'acheteur
• La fraude du transporteur maritime
• Les différentes formes de fraude de l'acheteur à l'encontre du vendeur :
- 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

4) 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 ?

16 juin 2025
06 octobre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

Cadres et/ou collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales à l'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, en particulier des techniques de paiement à l'international, de la gestion des risques financier internationaux.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF14 : Les financements et garanties publiques : les grands contrats

Mécanismes et optimisation



OBJECTIFS

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





APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Être familiarisé avec le financement et les principales cautions des contrats à l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

Jour 1

1) LES GARANTIES PUBLIQUES

• Panorama des produits gérés par Bpifrance depuis janvier 2017, pour le compte et avec la garantie de l'Etat
• 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

LE CRÉDIT ACHETEUR

• Le fonctionnement, les intervenants • Le déroulement d'un crédit acheteur : chronologie • Le contrat commercial • Les dispositions financières de la convention de crédit • Préfinancement en cours de fabrication • 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/inconvénients du crédit acheteur • Étude de cas

3) AUTRES FINANCEMENTS À MOYEN TERME TRADITIONNELS

LE CRÉDIT FOURNISSEUR

• Mécanisme • L'échéancier des paiements • L'escompte des traites et étude de cas • Avantages et inconvénients • Etude de cas

LE FORFAITING

• Le forfaiting ou l'escompte sans recours • Les intervenants : montage illustré (cas) • Les instruments financiers utilisés dans le forfaiting • La formation du taux d'escompte • Etude de cas

LE LEASING

• Mécanisme • Avantages

LE FINANCEMENT DE PROJET LES CRÉDITS FINANCIERS

• Le crédit financier d'accompagnement et les financements multi sources
• Les financements structurés

Jour 2

2)LES PRINCIPAUX ACTEURS LES RISQUES DU VENDEUR À L'EXPORT LE MONTAGE D'UN CRÉDIT ACHETEUR L'ENVIRONNEMENT LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE DANS LES OPÉRATIONS À MOYEN/LONG TERME

• L'arrangement OCDE



05 et 06 mai 2025
29 et 30 septembre 2025



1390 €
(HT)



2 jours
14h



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



1er jour : Expert de 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.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

GESTION DES RISQUES : ENVIRONNEMENT FINANCIER

EF15 - Fabrique de PPP durables en France et à l'international

Méthodologie et boîte à outils



OBJECTIFS

Avoir des notions approfondies de relations contractuelles ou juridiques entre des entités publiques et privées visant à améliorer et/ou accroitre des services d'infrastructures. Maitriser les fondements d'un Partenariat Public Privé. Être capable d'élaborer et de mettre en œuvre des projets dans le cadre de PPP d'une façon efficace et efficiente.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Chaque séance, basée sur 2 à 4 slides résumant les points clés, favorisera les échanges pour s'adapter au niveau des participants et sera enrichie d'exemples concrets de projets en PPP.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

Jour 1

Fondamentaux et mise en place des PPP

MATIN

- Introduction et questionnaire de niveau
- Définition et principes fondamentaux des PPP
- Évolution des PPP sur les 30 dernières années
- Climat actuel de l'investissement en PPP

APRÈS-MIDI

- Différences avec les autres modes de financement
- Principes du financement des PPP
- Structure contractuelle et panorama des acteurs
- Préparation des projets et des pipelines de projets

Jour 2

Approfondissement et gestion des PPP

MATIN

- Analyse de l'équilibre financier et bancabilité
- Projection financière, modélisation et optimisation des financements
- Gestion des risques dans les PPP (technique, juridique, financier, social, environnemental)
- Rôle de la puissance publique et anticipation des évolutions (technologiques, démographiques)

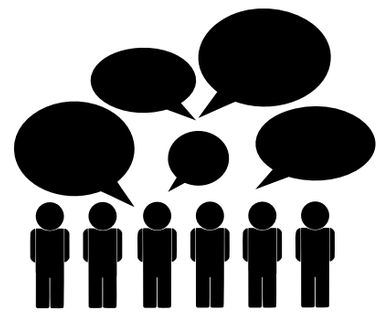
APRÈS-MIDI

- Clauses clefs et documentation des PPP (contrats, sous-contrats, garanties, assurances)
- Refinancement et gestion des crises (projet et système)
- PPP et Objectifs de Développement Durable
- Variantes sectorielles et rôle des banques multilatérales

26 et 27 juin 2025

2390 €
(HT)

2 jours
14 h



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



Ingénieur des Ponts et Chaussées. Présidente de société, elle dispose de 35 ans d'expertise en financement de projets, ayant collaboré avec des acteurs majeurs tels que Bouygues, Vinci, et HSBC. Active au sein d'organismes internationaux, experte auprès de la Commission Européenne, et co-auteur de guides sur les PPP pour les Nations Unies.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF16 - Les fondamentaux des financements export

Outils, techniques et instruments de financements



OBJECTIFS

Permettre aux participants d'identifier tous les risques inhérents à une opération de commerce international, de les évaluer, d'échanger sur les meilleures pratiques pour gérer ces risques et de s'approprier les différents outils pour financer leur activité à l'international. Se familiariser avec le crédit acheteur, le crédit fournisseur, le financement de projet.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports théoriques, quizz, études de cas, de préférence basés sur des documents adressés au préalable par les participants, échanges d'expériences et de pratiques. Support de formation avec glossaire et lexique anglais/français et français/anglais.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avoir des connaissances basiques sur les opérations de commerce international.

PROGRAMME

1) LES RISQUES DANS LES OPÉRATIONS INTERNATIONALES

- Présentation des principaux risques encourus par le vendeur
- Identification et chronologie des risques : risque de fabrication/de crédit, risque commercial/risque politique, risque de change....
- Risques liés au pays (politiques, fiscaux, économiques, juridiques, culturels, etc..)
- Le décryptage du risque politique (risque non-transfert, risque souverain…)
- Risques commerciaux liés aux contreparties tiers (clients, fournisseurs, banques, transitaires, etc…)
- Les risques liés à une mauvaise utilisation des Incoterms
- Cartographie des risques pays dans le monde d'aujourd'hui
- Présentation de la panoplie des instruments de couvertures des risques

2) Les principaux acteurs dans le cadre d'un financement export

- Les acteurs privés (acheteurs, fournisseurs, banques prêteuses, assureurs-crédits privés…)
- Les acteurs publics (assureurs-crédit publics, organismes publics de stabilisation de taux d'intérêt…)
- Les banques de développement
- Le cadre français du commerce extérieur

3) Les principaux instruments de paiement et de financement à court terme

1. Introduction : la problématique du paiement à l'international
- Les principales méthodes de couverture du risque d'impayé

2. Le crédit documentaire
- Les principes fondamentaux
- Le mécanisme
- Les ouvertures SWIFT MT 700
- Les règles applicables (UCP 600, ISBP 745)
- Etudes de cas Le crédit documentaire : un instrument de financement
- La mobilisation de la L/C par le vendeur
- La L/C « red clause » : un outil de pré-financement…
- Le crédit documentaire« transférable » ou comment monter des opérations de négoce sans trésorerie…

3. La L/C standby : une alternative au crédit documentaire
- Le concept de L/C standby
- Standby commerciale / standby d'indemnisation
- Le mécanisme de la standby commerciale
- Les ouvertures SWIFT MT 760
- Les règles applicables (ISP 98, UCP 600) • Avantages de la standby
- Comparatif standby / crédoc
- Etudes de cas

4) Les solutions utilisant l'assurance : l'assurance-crédit

5) Les cessions de créances

1. Le factoring
2. Le forfaiting
3. Le leasing

6) Les financements à moyen et long terme

1. L'environnement législatifs et réglementaire des opérations à MT à LT
2. Le montage d'un crédit acheteur
3. Le crédit fournisseur
4. Le financement de projet

24 et 25 mars 2025
22 et 23 septembre 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h

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, banquiers impliqués dans les opérations de 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 forteur et consultant d'entreprise. C'est un spécialiste des aspects techniques de l'export, en particulier des techniques de paiement à l'international, de la gestion des risques financiers internationaux.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF17 - Les fondamentaux du financement de projet

Montages, analyse de risques, éléments de modélisation - secteurs énergies renouvelables, nucléaire, industries à fort impact environnemental en transformation, industries équipementières



OBJECTIFS

Se familiariser avec les principaux montages de transactions. Identifier les principaux risques et connaître les instruments de couverture. Connaître l'évolution des marchés, notamment les Partenariats Publics Privés (PPP). Savoir construire et négocier une off re de prêt (term sheet).

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Nombreux outils pédagogiques : Études de cas, test quiz à mi–parcours, échanges d'expériences et de pratiques, jeux de rôle de négociation de l'off re de crédit. Remise d'un support.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bonne connaissance des principes de base du trade finance. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

Jour 1

1) PRINCIPES GÉNÉRAUX DU FINANCEMENT DE PROJET :

• Comment le situer par rapport aux produits de Corporate Finance ou de financements d'actifs ? Les grandes tendances actuelles du marché. Quiz de démarrage
• Étude de cas : grand projet énergétique (hydraulique) en Asie

2) INTRODUCTION AUX PRINCIPAUX MONTAGES : BUILD OPERATE TRANSFERT (B.O.T), DESIGN, BUILD & OPERATE (D.B.O.), ETC..

• Les principaux acteurs sur le marché et leurs rôles dans la gestion du risque : sponsors industriels (actionnaires de la société de projet), État, fournisseurs d'équipements, sociétés d'ingénierie, offtaker, sociétés 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, etc.), et banques multilatérales et agences crédit export

3) COMMENT ANALYSER LES RISQUES ?

• L'approche des banques et la méthodologie des agences de notation.
• Étude 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.
• Étude 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 Bpifrance.
• Le développement des Partenariats Publics Privés (PPP). Illustration avec un projet d'infrastructure de transport.
• Éléments sur la sécurisation du financement. L'approche du banquier.
• Jeux de rôle pour négocier et établir une off re de crédit (« term sheet ») pour la société de projet.

23 et 24 juin 2025

1690 €
(HT)

2 jours
14h

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



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 définancements de projets immobiliers.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

In-company training

GESTION DES RISQUES : ENVIRONNEMENT FINANCIER

EF18 - Project Finance fundamentals

Assemblies, risk analysis, modeling elements - renewable energies, nuclear, industries with a high environmental impact in transformation, equipment industries

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

OBJECTIVES

Identify the main financing techniques and structures (Build Operate Transfert, off -shore, Public Private Partnership etc), used to finance a project. Assess the main risks involved in structuring a project finance.

PEDAGOGICAL APPROACH

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.

PREREQUISITES AND ASSESSMENT METHODS

Good knowledge of the basics of Trade Finance.

PROGRAM

DAY 1

1) WHAT RISKS ON THE EXPORT ?

How to protect yourself ? Setting up a toolbox

- Risks related to the country (political, fiscal, economic, legal, cultural, etc.)
- Business risks related to third-party counterparties (customers, suppliers, banks, freight forwarders, etc.)
- Focus on two of the main country risks : non transfer risk and sovereign risk
- Commercial risk and credit risk on the importer
- Monetary risks
- Risks related to improper use of Incoterms®

2) THE MAIN ACTORS IN EXPORT AND THEIR ROLE IN EXPORT RISK MANAGEMENT

- Export credit insurers
- Commercial banks through their different functions
- Public aid agencies for export: Business France, Bpifrance, CCI, Regional Councils etc.
- Multilateral banks

3) HOW TO FUND FOR EXPORT? THE MAIN PAYMENT AND FINANCING INSTRUMENTS SHORT/MEDIUM/LONG TERM

- Comparative analysis of different international payment methods
- Bank transfer or documentary credit : selection criteria
- An alternative to documentary credit: the standby letter of credit

DAY 2

4) ASSIGN YOUR DEBTS ?

- International factoring : for whom and how?
- The package: benefits and for which operations?
- Country Mapping: maximum credit duration

5) MEDIUM AND LONG TERM FINANCING

- Supplier credit
- Buyer credit
- The basic principles of project finance

6) RISKS RELATED TO MARKET GUARANTEES

- Reminder of the diff erent types of guarantees: submission, deposit refund, good completion, etc.
- Emission patterns: direct or indirect
- The main risks: diff iculties obtaining the raised hand, abusive call, bad writing

18 et 19 décembre 2025

1690 €
(HT)

2 days
14h

Executives of the export sector of industrial or commercial companies, lawyers or engineers occupying a position where it is necessary to have a knowledge of the fundamentals of export finacing, bankers involved in international trade operations.



Our speaker has twenty years' experience in major banking groups (BNP Paribas, ING, Bouwfonds, Rabobank), where she held commercial and risk management positions in corporate credit (SMEs and then major accounts), trade finance and real estate project definition.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF19 - Les états financiers anglo-saxons

Initiation à la comptabilité anglo-saxonne



OBJECTIFS

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

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bonne connaissance du référentiel comptable français. Compréhension de la langue anglaise. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) IDENTIFIER LES PRINCIPALES DIFFÉRENCES AVEC LE SYSTÈME COMPTABLE FRANÇAIS

- Un axe réglementaire différent
- Les principes comptables
- Le plan comptable
- Les relations entre comptabilité et fiscalité

2) S'APPROPRIER LA PRÉSENTATION DES ÉTATS FINANCIERS ANGLO-SAXONS : BILAN, COMPTE DE RÉSULTAT ET TABLEAU DE FLUX DE TRÉSORERIE

- Comparaison entre la présentation du bilan français et du bilan anglo-saxon
- L'approche plus analytique et économique du compte de résultat anglo-saxon

3) CONNAÎTRE LA COMPOSITION DES PRINCIPAUX INDICATEURS FINANCIERS ANGLO-SAXONS

- Les indicateurs du compte de résultat : COGS, Gross profit, EBITDA
- Les indicateurs du bilan : Working capital, DSO, DPO, ROE

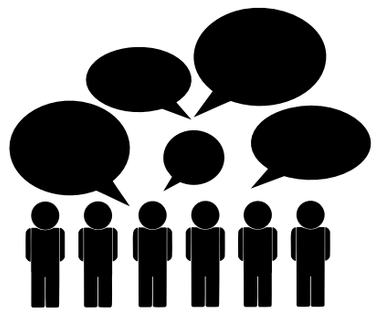
4) COMPRENDRE LES IMPLICATIONS D'ORGANISATION COMPTABLE POUR UNE FILIALE FRANÇAISE D'UN GROUPE ANGLO-SAXON

- La mise en place d'une comptabilité analytique
- Les retraitements
- Le suivi des écarts

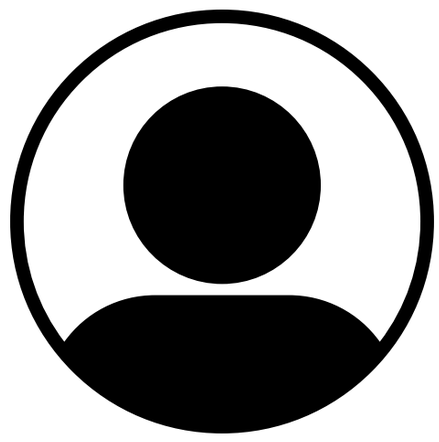
A venir

790 €
(HT)

1 jour
7h



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.



info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF20 - Crédit transférable et “back-to-back”

L’ingénierie financière du trading



OBJECTIFS

Se familiariser avec la problématique bancaire posée par les opérations de négoce international. Monter pratiquement des opérations de transfert et de ''back-to-back''. Résoudre des problèmes techniques inhérents à ces procédures bancaires. Développer une aptitude à préserver la confidentialité dans ce type d'opérations.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports techniques, exposés/discussions, exercices, études de cas. Cas concret permettant d’être opérationnel dès le retour en entreprise.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D’ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux du crédit documentaire. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) LE NÉGOCE INTERNATIONAL

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

2) LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE : RAPPELS

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

3) CRÉDIT TRANSFÉRABLE : CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Analyse détaillée de l'article 38 des Règles et Usances Uniformes 600 (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

4) LE BACK-TO-BACK

- Les différents types de back-to-back
- Les risques encourus
- Les précautions à prendre
- Incoterms® 2020 et back-to-back

5) ÉTUDES DE CAS

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

11 avril 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

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.



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, en particulier des techniques de paiement à l'international, de la gestion des risques financiers internationaux.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF21 - La gestion financière et comptable des succursales et des filiales

Méthodologie de réponse et sécurisation



OBJECTIFS

Sensibiliser des participants au reporting comptable (PCG et IFRS) et fiscal en France. Approfondir des notions de risque de change et la maîtrise des outils de couverture des risques.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports théoriques avec supports textes, cas et power point. Etude à partir de cas réels, évoqués par les participants.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise de la comptabilité et de l'analyse financière. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

Jour 1

1) RAPPEL SUR L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS (IS) ET LE RISQUE FISCAL

- Les différentes formes juridiques : filiales/succursales
- Principes et champs d'application de l'IS en France/L'assiette de l'IS en France
- Les régimes des Plus-Value/Moins-Value soumis à l'IS
- La liquidation de l'impôt

2) LA REMONTÉE DE L'INFORMATION : REPORTING DE CONSOLIDATION

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

Établissement des documents consolidés

3) CAS DES SUCCURSALES, SIMPLIFICATION DES RETRAITEMENTS EN PLAN COMPTABLE GÉNÉRAL

Jour 2

4) LA MAÎTRISE DES OPÉRATIONS DE CHANGE RAPPEL SUR LE RISQUE DE CHANGE

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

5) LES INSTRUMENTS DE COUVERTURE : PRINCIPE, COMPTABILISATION ET ÉVALUATION EN PCG OU IFRS

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

01 et 02 juillet 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h

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.



Ancien contrôleur et directeur financier ayant occupé divers postes au sein d'entreprises internationales. Professionnel confirmé de la comptabilité et de la finance, son expérience de plus de vingt ans dans ce domaine lui a permis de maîtriser l'ensemble des aspects inhérents à ces missions. Il est un expert dans de différents aspects de la comptabilité générale et analytique, de la gestion et de la finance expérimentée. Il assure des formations en gestion, finance et comptabilité et intervient notamment à l'université Catholique de Lille.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

GESTION DES RISQUES : ENVIRONNEMENT FINANCIER

EF22 - Normes IFRS et analyse financière

International Financial Reporting Standard (IFRS), enjeux et impacts



OBJECTIFS

Une formation sur les normes IFRS qui permettra aux participants de connaître le référentiel et savoir mesurer l'impact de ces normes sur l'analyse financière.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise du référentiel comptable classique. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) HARMONISATION COMPTABLE INTERNATIONALE

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

2) LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

- Structure et rôle de l'International Accounting Standard Board (IASB)
- Les instances de l'IASB
- Le processus d'élaboration des normes

3) PRINCIPES FONDAMENTAUX ET NORMES DE PRÉSENTATION

- Objectifs du cadre conceptuel
- Principes comptables fondamentaux
- L'application des normes IFRS dans la Consolidation
- La notion de juste valeur
- Les états financiers obligatoires • Les documents de synthèses en normes IFRS

16 et 17 juin 2025
18 et 19 novembre 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h

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



Ancien contrôleur et directeur financier ayant occupé divers postes au sein d'entreprises internationales. Professionnel confirmé de la comptabilité et de la finance, son expérience de plus de vingt ans dans ce domaine lui a permis de maîtriser l'ensemble des aspects inhérents à ces missions. Il est un expert dans de différents aspects de la comptabilité générale et analytique, de la gestion et de la finance expérimentée. Il assure des formations en gestion, finance et comptabilité et intervient notamment à l'université Catholique de Lille.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EF23 - Fiscalité des contrats internationaux

Enjeux et techniques

GESTION DES RISQUES : ENVIRONNEMENT FINANCIER



OBJECTIFS

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

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Interventions nourries de cas concrets et permettant des échanges d'expériences entre le Formateur et les participants. Utilisation d'un support visuel permettant d'illuster les points clés de la présentation. Un support écrit sera remis aux participants.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux des techniques financières et fiscales. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) NOTIONS CLÉS DE FISCALITÉ INTERNATIONALE

2) INTRODUCTION À LA PROBLÉMATIQUE DES CONTRATS INTERNATIONAUX

3) L'ÉTABLISSEMENT STABLE

La notion d'établissement 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: les 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 ?

4) LES PRIX DE TRANSFERT

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

5) QUELLES SONT LES RETENUES À LA SOURCE APPLICABLES ?

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

6) LES SALARIÉS EXPATRIÉS

- 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 service ?

7) CONCLUSION : LES RÈGLES DE RÉDACTION 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

03 juin 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

Directeurs de projet et responsables comptables et financiers.



Avocat au barreau de Paris, il est spécialisé en fiscalité interne et internationale des entreprises. Il est titulaire d'un DESS en fiscalité appliquée de Paris V Malakoff , et d'une maitrise en droit des affaires délivrée par l'université Paris X Nanterre.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014



DES FORMATIONS QUI S’ADAPTENT À VOTRE RYTHME !

Avec le format Blended Learning, accédez à notre expertise quand vous en avez besoin et développez vos compétences de manière efficace :

- **Assimilez les notions clés** grâce à nos vidéos pédagogiques conçues pour faciliter la compréhension des concepts essentiels.
- **Échangez directement** avec un formateur-expert lors de bilans intermédiaires organisés à la fin de chaque phase pour poser vos questions, clarifier vos doutes et approfondir vos connaissances.
- **Perfectionnez vos compétences** en entreprise à l’aide d’une boîte à outils complète et pratique, mise à votre disposition à la fin de la formation pour vous accompagner dans votre mise en application concrète.

Un format pensé pour allier **flexibilité**, **interaction** et **efficacité** !

FORMATEX – 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris - Tél : 01 40 73 34 44 – Fax : 01 40 73 31 37 – mail : info@formatex.fr Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175



L’OPTIMISATION DE LA LOGISTIQUE EST À LA PORTÉE DE TOUS !

Formez-vous maintenant pour maîtriser les connaissances techniques et administratives et ainsi optimiser votre export !

FORMATEX – 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris - Tél : 01 40 73 34 44 – Fax : 01 40 73 31 37 – mail : info@formatex.fr Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175

GESTION DES RISQUES : ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE

La logistique internationale ... vaste environnement composé de nombreux domaines dont le but principal est de faire parvenir dans les meilleures conditions les marchandises vendues dans un pays à un client situé à l'extérieur de nos frontières. Elle peut aussi être considérée du point de vue de l'importateur qui se doit de récupérer une marchandise achetée dans un autre Etat.

EL1 Les Incoterms 2020 ..... p. 97

EL2 Atelier Incoterms Révision CCI 2020 ..... p. 98

EL3 Fondamentaux du Supply Chain Management ..... p. 99

EL4 Optimiser et maîtriser votre transport international - coûts et RSE ..... p. 100

EL5 Maîtriser les Techniques Administratives du Commerce Extérieur (TACE) ..... p. 101

EL6 Chaîne documentaire import-export ..... p. 102

EL7 Maîtriser la douane et la fiscalité dans les échanges internationaux ..... p. 103

EL8 Prévention et règlement des litiges douaniers ..... p. 104

EL9 Traitement douanier réservé à la marchandise - le trio : espèce, origine et valeur ..... p. 105

EL10 TVA et échanges internationaux ..... p. 106

EL11 Réforme TVA intra-communautaire : de 2022 au Big Bang à venir ..... p. 107

EL12 Bien rédiger sa déclaration d'échange de biens, nouvelles obligations (ERTVA et EMEBI) et sa DES (Déclaration Européenne de Services) ..... p. 108

EL13 Les régimes douaniers particuliers : Optimiser les coûts des opérations de commerce internationales ..... p. 109

EL14 Echanges Triangulaires (cross trading) ..... p. 110

EL15 Contraintes fiscales et douanières dans le e-commerce ..... p. 111

EL16 Maîtriser les règles d'origine ..... p. 112

EL17 Maîtriser les ventes de prestations de services ..... p. 113

EL1 - Les Incoterms® 2020

GESTION DES RISQUES : ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE

Comprendre et négocier le bon Incoterms® 2020

Les Incoterms® 2020 ont été modifiés au 1er janvier 2020 pour fournir un cadre commun aux commerçants mondiaux dans les prochaines années. Les changements opérés répondent aux évolutions du marché constatées depuis 10 ans, comme l'accroissement des obligations en matière de sécurité, l'émergence de nouvelles technologies, de politiques gouvernementales et réglementations environnementales.



OBJECTIFS

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

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exposés et cas pratiques appuyés par des documents vidéo-projetés. Mise en pratique à partir de situations concrètes vécues par les participants. Remise d'un support écrits.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) PRINCIPALES MODIFICATIONS

LA FORME : UNE RÉORGANISATION DE L'ORDRE DES 10 OBLIGATIONS

LE CONTENU

• Finalité des règles Incoterms® 2020

• Les 10 problématiques réglées par les Incoterms® 2020 et celles qui restent du ressort du contrat. En particulier distinction à faire entre le Transfert de Risques et le Transfert de Propriété.

• Interfaces des règles Incoterms® 2020 avec les contrats "associés" régissant :

- L'emballage / La manutention / Le transport
- L'Assurance des marchandises
- Et au plan financier les crédits documentaires

2) ÉVOLUTION DES INCOTERMS® VERSION 2010 VERS LA VERSION 2020

LES INSUFFISANCES DES INCOTERMS® VERSION 2010

LES MODIFICATIONS "SUBSTANTIELLES" APPORTÉES PAR LA VERSION 2020

• Introduction plus détaillée et plus pédagogique : 19 pages en 2020 vs 8 pages en 2010)

• Remaniement dans le classement des obligations A1/B1 à A10/B10 avec focus sur notions de livraison/transferts de risques

• Notes conseil intégrées dans le texte sous forme de notes explicatives. Plus détaillées, plus pratiques, avec des exemples.

• Calcul des coûts qui apparaissent (regroupés) en A9/B9

• DAP et DAT–ordre et changement d'appellation (DPU)• FCA-B/L avec annotation on-board A6/B6

• CIF et CIP Différence de niveaux de couverture d'assurance A5/B5

• Organisation du transport avec les propres moyens du vendeur ou de l'acheteur (FCA Acheteur et DAP/DPU/DDP Vendeur) A4/B4

• Exigence sécurité renforcée avec mentions aux art A4 et A7 et coûts générés en A9/B9

3) INCOTERMS® 2020 ET STRUCTURE DES COÛTS

• Comment accroître la marge en choisissant l'Incoterm® adapté ?

• Impact sur les coûts terrestres et aériens, les coûts de passage portuaire, les transferts de risques

• Coût de la filière maritime

• Incoterms® et valeur en douane

4) INCOTERMS® ET ADAPTABILITÉ (FACTEURS DE SÉLECTION)

5) EXERCICES D'APPLICATION : QUIZZ

06 février 2025
09 décembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

Dirigeants et collaborateurs des services achats et commerciaux, import-export d'entreprises ayant déjà engagé un développement à l'international. Responsables logistiques en entreprise ou chez des acteurs logistiques (commissionnaires, transitaires), banques internationales





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.

Spécialiste de l'ingénierie et de la gestion en finance et logistique, cette intervenante a accompagné les projets à l'international d'un grand groupe de la sidérurgie et du BTP, et formé les équipes en charge de leur réalisation. Elle a développé une refonte stratégique et une politique corporate des achats pour la France et l'étranger. Depuis 25 ans, elle dirige une société de conseil.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL2 - Atelier Incoterms® Révision CCI 2020

Cette révision des Incoterms® 2020 a pour but de fournir un cadre commun aux commerçants mondiaux dans les prochaines années et répondre aux évolutions du marché constatées depuis 10 ans.



OBJECTIFS

Actualiser les connaissances - En profiter pour prendre du recul et faire évoluer la politique commerciale de l'entreprise. Intégrer les changements au plus vite dans la rédaction des nouveaux contrats à partir de 2020 et aligner les contrats en cours sur ces nouvelles dispositions.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exposés et cas pratiques. Mises en situation à partir des opérations vécues par les participants. Remise d'un support opérationnel, sous forme de boite à outils et de fiche-guide de synthèse.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION

• Rappel des finalités : une contribution efficace pour définir les obligations réciproques entre vendeur et acheteur dans leur transaction internationale, intracommunautaire, voire nationale.
• Pourquoi une nouvelle version des Incoterms® ? Quel est son intérêt ?
• Les problèmes réglés par les Incoterms® 2020
• Les limites des Incoterms® : problèmes toujours non réglés (comme force majeure, transfert de propriété, etc.).

2) LES PROFONDS CHANGEMENTS NÉS DE LA RÉVISION CCI 2020

• Parallèle et comparaison entre les deux révisions 2010/2020
• Revue en détail des nouvelles règles Incoterms® 2020 : exemples argumentés et utilisation fortement déconseillée par les règles Incoterms® 2020 des termes EXW et FAS
• DDP : points bloquants découlant des droits de douane et taxes fiscales payables par le vendeur à l'import
• Extension du DAT à DPU
• Sécurisation des flux
• Modifications des obligations de couverture assurance transport selon CIF ou CIP.

3) MESURER L'IMPACT DANS LA RELATION COMMERCIALE, CONTRACTUELLE, FINANCIÈRE, LOGISTIQUE, FISCALE ET NÉCESSITÉ DE PRENDRE EN COMPTE CES PARAMÈTRES DÈS L'OFFRE COMMERCIALE.

• Politique commerciale : Incidence du choix des Incoterms® à l'import, à l'export
• Impact contractuel : négociation, rédaction, actualisation des contrats
• Impact financier : Incidence du choix des Incoterms® dans le cadre de paiements sécurisés (exemple : crédits documentaires)
• Politique logistique : incidence et focus sur le transport et la maitrise des flux de marchandises dans l'environnement « sûreté/sécurité », sur les obligations douanières, sur la politique d'assurance transport
• Sécurité fiscale : être en alignement sur la politique Incoterms®, la maîtrise des flux, la traçabilité et la responsabilité des preuves documentaires à produire

4) SYNTHÈSE

• Quels Incoterms® utiliser à l'import et à l'export ?
• Utilisation pratique : anticipation des freins pouvant être rencontrés et argumentation vis-à-vis des clients et fournisseurs.

Matinée

14 mai 2025

04 septembre 2025

390 €
(HT)

1 demi-journée
3h30

Dirigeants et collaborateurs des services achats et commerciaux, import-export d'entreprises ayant déjà engagé un développement à l'international. Responsables logistiques en entreprise ou chez des acteurs logistiques (commissionnaires, transitaires), banques internationales.



Spécialiste de l'ingénierie et de la gestion en finance et logistique, cette intervenante a accompagné les projets à l'international d'un grand groupe de la sidérurgie et du BTP, et formé les équipes en charge de leur réalisation. Elle a développé une refonte stratégique et une politique corporate des achats pour la France et l'étranger. Depuis 25 ans, elle dirige une société de conseil et met son expérience opérationnelle au service des TPE, PME et grands groupes des secteurs industriels.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL3 - Fondamentaux du Supply Chain Management

Optimisation et performance à l'international



OBJECTIFS

Développer une vision globale et stratégique du Supply Chain. S'approprier les principaux processus de management du Supply Chain. Identifier les grands leviers d'amélioration de la performance. Conduire la montée en maturité Supply Chain de son organisation.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports théoriques, études de cas et mises en situation, QCM, Auto-évaluation (grille d'analyse) de la maturité Supply Chain de son entreprise et coaching de l'animateur pour élaborer les premières étapes d'un plan d'amélioration.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les éléments principaux de l'organisation logistique et Supply- Chain de son entreprise. Quiz/Questionnaire en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants(es)



PROGRAMME

1) LES PÉRIMÈTRES DE LA SUPPLY CHAIN

• Approvisionnement, production, distribution, relation client et service après-vente, retour produits , réutilisation et recyclage
• Flux physiques, d'informations, financiers

2) LES MISSIONS ET OBJECTIFS DE LA SUPPLY CHAIN

• Services clients, Coûts/Marges-Trésorerie, performance environnementale et sociétale
• Leviers Supply Chain de création de valeur

3) PLANIFICATION ET PILOTAGE DES FLUX

• Prévision de la demande (principes, méthodes, processus, animation de la performance)
• Rôles des stocks, fonctionnalités, dimensionnement, méthodes d'approvisionnement
• Modèles de production : sur stock, à la commande, diff érenciation retardée
• Planification des ressources (stock, production, logistique) : Processus Sales & Operations Planning

4) L'AMÉLIORATION DES PERFORMANCES

• Indicateurs de performance : Taux de service client, coûts du Supply Chain
• Notion de coût complet, zoom sur le coût du stock
• Système de management de la performance
• Contractualisation du contrat de services clients

5) PROCESSUS, TRANSVERSALITÉ ET COLLABORATION

• Les grands processus du Supply Chain
• Collaboration entre la fonction Supply Chain et les fonctions Achats, Production, Marketing, Vente, Finances – Rôle clé de la Direction Générale
• Collaboration avec les fournisseurs et les clients : Approvisionnements (GPA, VMI, CPFR), logistique (mutualisation entreposage, transport), etc.

6) ORGANISATION ET MANAGEMENT DES HOMMES

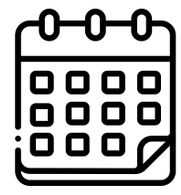
• Schémas d'organisation de la fonction Supply Chain (périmètre, métiers, interfaces)
• Pratiques managériales, catalyseur de la performance du Supply Chain

7) SYNTHÈSE INDIVIDUELLE

• Auto-évaluation par chaque participant de la maturité Supply Chain de son entreprise
• Établissement d'un plan de progrès, coaching par l'animateur

8) CONCLUSION





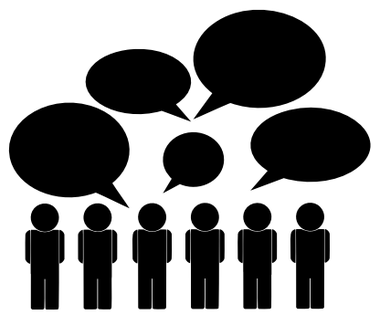
21 et 22 mai 2025
25 et 26 novembre 2025



1390 €
(HT)



2 jours
14h



Comité de direction, responsables Achat, Production, Logistique, Approvisionnement. Responsables de fonctions connexes à la Supply Chain : commerce, marketing, finances, systèmes d'information.



Il a été responsable logistique, douane et transport d'une entreprise française de l'industrie pharmaceutique, puis directeur logistique /SC qualité et sécurité dans une société de distribution de métaux non ferreux, ce spécialiste de la supply chain a décidé de devenir Formateur auprès de professionnels de la logistique. Il a effectué de nombreuses interventions auprès d'école et de grandes entreprises françaises.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL4 - Optimiser et maîtriser votre transport international - coûts et RSE

Choisir votre prestataire et construire une logistique durable RSE

Transformer une chaîne de coûts en chaîne de valeur (OTIF)

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

OBJECTIFS

Comprendre l'importance de la maîtrise des transports : importance quantitative (45% des coûts des opérations logistiques) et importance qualitative (indicateur OTIF). Rédiger un cahier des charges et un accord litige en vue de lancements d'appels d'offres. Suivre les performances par des tableaux de bord (KPI's). Développer une aptitude pour détecter les axes de progression de l'organisation transport.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Formation constituée d'apports théoriques illustrés par des exemples concrets et de cas pratiques animés par un expert spécialiste du commerce international [...]

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissance des fondamentaux de l'international (Incoterms®, L/C, douanes..). Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION

• Impact des transports sur les autres opérations logistiques
• Alignement des modes de transport sur la stratégie de l'entreprise
• Critères de choix des modes de transport : avantages et inconvénients de chaque mode

2) MAÎTRISE DES INTERFACES ENTRE CONTRATS DE TRANSPORT ET FLUX FINANCIERS ENVIRONNANTS

• Flux physiques transport et grandes conventions internationales de transport
• Cadre contractuel : contrat de transport et du contrat de vente : Incoterms® 2020
• Interfaces entre contrat de transport et crédoc (L/C) ou LCSB (RUU699)
• Interfaces entre contrat de transport et contrat d'assurances marchandises (acultés)

3) ANALYSE DES INTERVENANTS DANS LA CHAÎNE DE TRANSPORT INTERNATIONAL

• Statut des Commissionnaires de transport et des transitaires
• Représentant en Douane Enregistré (RDE)/ Ex Commissionnaires en douane : CDU 2016
• Importance du statut OEA pour tous les participants d'une chaîne logistique internationale

4) ANALYSE DES DIFFÉRENTS MODES DE TRANSPORT ROUTIERS, AÉRIENS, MARITIMES ACHAT DE TRANSPORT ROUTIER

• Comment réaliser un cahier des charges
• La tarification : rapport poids/volume + poids/mètre linéaire
• Cadre réglementaire : Registre des transporteurs, titres administratifs
• Cadre légal : Gestion des litiges selon la Convention de Genève (CMR)

ACHAT DE TRANSPORT AÉRIEN
• Les acteurs du mode aérien
• Les documents aériens : LTA, HAWB et MAWB
• La tarification : tarif général, ULD, Corates, etc.
• Cadre légal : Convention de Varsovie, etc.

ACHAT DE TRANSPORT MARITIME
• Les acteurs du mode maritime
• La conteneurisation (dimension ISO, HC, SHC, flat bed, etc.)
• La tarification : fret all in (FCL ou UP, etc.)
• Gestion des litiges : Convention de Bruxelles, Loi française 1966, etc.)

5) EXERCICES DE SYNTHÈSE

31 mars 2025
01 décembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

Responsables export, ADV, achats, logistiques, comptables et financier



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. Il est notre spécialiste des aspects logistiques du commerce international.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL5 - Maîtriser les techniques administratives du commerce extérieur

Sécurisation commerciale, contractuelle et logistique



OBJECTIFS

Acquérir et/ou actualiser les fondamentaux et mécanismes des techniques administratives pour gérer les opérations depuis l'off re jusqu'en phase de réalisation du contrat ou de la commande.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissance des fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

Jour 1

1) INTRODUCTION

• La nécessité d'exporter, les enjeux économiques fiscaux et déclaratifs liés aux flux d'exportation
• Les différences avec les opérations commerciales nationales • Les partenaires et sources d'informations
• La démarche d'exportation

2) MAÎTRISER LES TECHNIQUES : INCOTERMS® (RÉVISION CCI 2020)

• Les obligations réciproques nées entre vendeur et acheteur
• Les profonds changements nés de la révision CCI 2020 et leur impact positif
• Anticipation des freins pouvant être rencontrés et argumentation vis-à-vis des clients et fournisseurs.
• Analyse des aspects juridiques (responsabilité) et des aspects financiers

3) TRANSPORT - ASSURANCE DOUANE - DOCUMENTS

Transport
• Objectifs : Coût, délai, sécurité
• Emballage
• Rôle/Responsabilité des prestataires
• Consultation des prestataires
• Intégrer les coûts globaux et les délais dès l'offre commerciale
• Coordonner l'opération et en réaliser le suivi

Jour 2

4) ASSURANCE TRANSPORT

• Pourquoi assurer les marchandises ?
• Contre quels risques ? sur quelle valeur ? auprès de qui ?
• Négocier des extensions de garanties
• Gérer le sinistre en cas d'avarie
Douane
• Déterminer si une marchandise peut être exportée/importée librement ou non
• L'origine et l'espèce tarifaire
• Les droits et taxes
• Les déclarations à accomplir ? quand ? par qui ?
• Carnet ATA
• Peut-on utiliser des régimes suspensifs ?
• Les fondamentaux des opérations intracommunautaires
Documents
• Ils sont à assimiler à une véritable démarche "qualité". Un document manquant ou incomplet bloque le flux de marchandises
• Tableau récapitulatif permettant de visualiser les principaux documents nécessaires à l'exportation

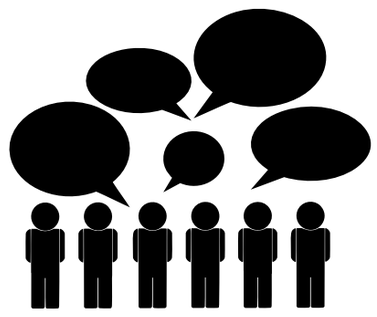
5) MAÎTRISER LES RISQUES ET SÉCURISER LES PAIEMENTS À L'INTERNATIONAL

• Évaluation des risques : risque commercial, pays, de change
• Mesurer le degré de sécurité des instruments de paiement.
• Rédiger des clauses de paiement verrouillées

25 et 26 juin 2025
24 et 25 septembre 2025

1390 €
(HT)

2 jours
14h



Toute fonction relevant de la logistique (transport/assurance/douane), du commercial, des finances et de la gestion administrative contribuant à la réalisation des opérations à l'export et à l'import.



Spécialiste de l'ingénierie et de la gestion en finance et logistique, cette intervenante a accompagné les projets à l'international d'un grand groupe de la sidérurgie et du BTP, et formé les équipes en charge de leur réalisation. Elle a développé une refonte stratégique et une politique corporate des achats pour la France et l'étranger. Depuis 25 ans, elle dirige une société de conseil et met son expérience opérationnelle au service des TPE, PME et grands groupes des secteurs industriels.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL6 - Chaîne documentaire import-export

« Les acteurs à l'international sont nombreux, les réglementations évoluent : maitriser les nombreuses obligations documentaires en y associant une démarche qualité et une veille collaborative interne et externe , contribue efficacement au succès des contrats »



OBJECTIFS

Optimiser l'organisation de la chaine documentaire. Considérer le traitement des principaux documents comme une démarche qualité de l'entreprise à part entière. Gérer efficacement les relations avec les fonctions supports et les tiers, émetteurs ou rédacteurs des documents (transitaires, transporteurs, assureurs, banques, etc..).

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtriser les fondamentaux de l'international.Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

INTRODUCTION

• Déroulé d'une chaine complète d'une opération internationale associée à la chaîne documentaire
• Mesurer dès l'offre les interactions entre contrat/Incoterms/logistique/paiements/ garanties/ réglementations/douane et fiscalité - Identifier les acteurs –
• Les obligations en lien avec les crédits documentaires
• Prendre appui sur les fonctions support et repérer les sources d'information pour une veille active

TYPOLOGIE DES PRINCIPAUX DOCUMENTS DES OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL :

Les documents import-export commerciaux
• La facture proforma / Le bon de commande/ Le contrat de vente Les documents import-export logistiques
• La liste de colisage / Les documents des différents modes de transport
• L'attestation de transport/Les certificats d'inspection/Les certificats d'Assurance

Les documents import-export douaniers
• Les déclarations fiscales et les déclarations UE/ Les déclarations pays tiers.
• La nomenclature douanière
• Les certificats d'origine et de circulation Les documents import-export financiers
• La facture commerciale
• Les instruments et techniques de paiement documentaires
• Les obligations légales d'archivage

SYNTHESE

• Repérer les documents les plus courants à l'international sur une fiche de synthèse directement transposable à l'activité des participants
• Debrief du quiz d'entrée

04 juin 2025
26 novembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

Assistants des services administrations des ventes export et commercial.
Collaborateurs des services administratif, comptable, logistique.
Responsables ADV, qualité, administratif et financier



Spécialiste de l'ingénierie et de la gestion en finance et logistique, cette intervenante a accompagné les projets à l'international d'un grand groupe de la sidérurgie et du BTP, et formé les équipes en charge de leur réalisation. Elle a développé une refonte stratégique et une politique corporate des achats pour la France et l'étranger. Depuis 25 ans, elle dirige une société de conseil et met son expérience opérationnelle au service des TPE, PME et grands groupes des secteurs industriels.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

GESTION DES RISQUES : ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE

EL7 - Maîtriser la douane et la fiscalité dans les échanges internationaux

Réglementation, douane et échanges internationaux



OBJECTIFS

Appréhender les fondamentaux de la douane dans les échanges internationaux. Maîtriser les aspects douaniers, déclaratifs (statistiques) et fiscaux, pour optimiser sa trésorerie et éviter les contentieux. Maîtriser les formalités douanières et connaître les documents essentiels pour le dédouanement import et export. Prendre en compte le nouveau système de dédouanement «DELTA IE» et l'incidence pour les opérateurs (nouvelle déclaration en douane).

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE

Obligations des entreprises dans les échanges internationaux

• Moyens de satisfaire aux obligations des entreprises dans les échanges :

- Avec les pays de l'UE : renforcement des justificatifs d'exo de TVA en France et dans les pays de l'UE (cas de la Roumanie depuis 07/2024)

-Avec les pays tiers

2) LA MARCHANDISE

Les 3 notions essentielles, pour déterminer le traitement douanier réservé à une marchandise :

• Espèce :

-Le tarif douanier : structure, ce qu'il conditionne

-Déterminer le classement des marchandises dans le tarif douanier

• Origine :

-Origine préférentielle et non préférentielle

-Les justificatifs d'origine matérialisés et dématérialisés (EA vs REX)

• Valeur

-Les valeurs à l'export

-Les valeurs à l'import :

a) Assiette des droits de douane

b) Assiette de la TVA

c) La liquidation douanière :

-->2022 : généralisation de l'autoliquidation de la TVA

-->2024 cautions : les nouvelles cautions en douane

3) LES REGIMES DOUANIERS

• Les régimes définitifs

• Les régimes particuliers

-Les 3 fonctions : transformation/réparation, stockage, utilisation

-Import : PA, import temporaire, entrepôt sous douane

-Export : PP, export temporaire

4) LES PROCÉDURES DE DÉDOUANEMENT

• Le dédouanement de droit commun

• Les procédures simplifiées : DCN

• Les procédures de dédouanement à domicile

• Vers le dédouanement centralisé communautaire : DCC

5) ENVIRONNEMENT PRODOUANE ET E-DÉDOUANEMENT : LES OUTILS MIS À DISPOSITION PAR LA DOUANE

• DELTA IE le nouveau système de dédouanement (bascule depuis novembre 2024 à l'import) :

-Incidences pour les opérateurs

• Sites des douanes : douane.gouv.fr et sites de la commission

•Les différentes applications : RITA, DELTA T.

6) SIMULATION SUR DIFFÉRENTS EXEMPLES: IMPORTS ET EXPORTS AVEC PRÉSENTATION DES DOCUMENTS

• Document Administratif Unique (DAU) : fonction et utilisation, EXA, IMA, T1, DAE

• Suppression du DAU fonction déclaration en douane

•Justificatifs d'origine : EUR1, EUR-MED, ATR, etc.

•Autoliquidation de la TVA : AITVA

•Guichet Unique : GUN, dématérialisation des documents douaniers

03 mars 2025
03 novembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

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.



Après avoir été responsable logistique, douane et transport d'une entreprise française de chimie, puis responsable logistique d'une grande entreprise de service, engagée dans l'étude, la réalisation et l'accompagnement des collectivités et des entreprises dans leurs projets internationaux, ce spécialiste des douanes, de la règlementation du Commerce Extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans consultant et Formateur.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL8 - Prévention et règlement des litiges douaniers

Traitement des contentieux et outils

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

OBJECTIFS

Connaître les points délicats du dédouanement pour anticiper les litiges douaniers. Utiliser les outils mis à la disposition des opérateurs et impacts du CDU (Code des douanes de l'Union) pour prévenir les litiges douaniers. Appréhender les contrôles et intervenir à la naissance du litige douanier pour un meilleur traitement. Savoir contester un litige douanier, intervenir pour un règlement transactionnel, déposer une demande auprès du médiateur de la Commission de Conciliation et d'Expertise Douanière (CCED).

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Intervention pragmatique basée sur des cas concrets de l'animateur et des participants.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) MISSIONS DE LA DOUANE ET OBLIGATIONS DES ENTREPRISES

• Les missions de la douane
• Obligations des entreprises et moyens d'y satisfaire

2) ACTEUR DU DÉDOUANEMENT

REPRÉSENTANT EN DOUANE ENREGISTRÉ
• Représentation directe et indirecte
• Le mandat de représentation

LE CDU ET LES GARANTIES GLOBALES
• Les nouvelles cautions : autorisation de garantie globale (CGU) dans le portail opérateur de CDS (TP-CDS)
• Nouvelles notions de dettes née et dette à naitre
• Les garanties douanières et dispenses de garanties

RESPONSABILITÉ DES ACTEURS DU DEDOUANEMENT
• Les acteurs et leurs responsabilités
• Qui est responsable des éléments de la déclaration ?
• Comment réduire les litiges ?

3) PRÉVENTION DES LITIGES DOUANIERS

PROCÉDURES ET RÉGIMES
• Procédures de dédouanement (PDD-DCN-DCC)
• Régimes douaniers (Transits, définitifs et particuliers)

4) LES 3 NOTIONS ESSENTIELLES POUR DÉTERMINER LE TRAITEMENT DOUANIER RÉSERVÉ À UNE MARCHANDISE

LA CLASSIFICATION OU ESPÈCE
• Le classement dans le tarif douanier
• RTCE Renseignement Tarifaire Contraignant

ORIGINE PRÉFÉRENTIELLE ET NON PRÉFÉRENTIELLE
• Les justificatifs d'origine
-Dématérialisation des justificatifs
Statut exportateur agréé
Statut REX exportateur enregistré
-Documents justifiant l'origine : EUR1, ATR, EUR-MED,CO, "déclaration d'origine long terms"
• RCO : SOMIF (service de l'Origine et du Made in France)

VALEUR
• Valeur fiscale et valeur stratégique
• Autorisation de valeur provisoire, autorisation d'ajustement de la valeur en douane

5) LES CONTRÔLES DOUANIERS

• Avant/Après dédouanement
• Fin du contrôle et suite de la notification

6) LES DIFFÉRENTS TYPES DE LITIGES DOUANIERS ET LES SANCTIONS

7) RÈGLEMENT DES LITIGES DOUANIERS

• Contestation engagée, transaction, AMR (Avis de mise en Recouvrement)
• Demande de remboursement (formalisation avec le CDU)

07 avril 2025
15 décembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

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.



Après avoir été responsable logistique, douane et transport d'une entreprise française de chimie, puis responsable logistique d'une grande entreprise de service, engagée dans l'étude, la réalisation et l'accompagnement des collectivités et des entreprises dans leurs projets internationaux, ce spécialiste des douanes, de la règlementation du Commerce Extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans consultant et Formateur.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL9 - Traitement douanier réservé à la marchandise : Espèce, origine et valeur

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

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

OBJECTIFS

Déterminer le traitement douanier réservé à la marchandise. Appréhender les éléments constitutifs de la marchandise : l'espèce, l'origine, la valeur. Connaître les règles de recherche d'une nomenclature douanière, déterminer l'origine d'un produit. Déterminer le montant des DD et taxes, calcul de la valeur d'une marchandise.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Intervention pragmatique basée sur des cas concrets de l'animateur et des participants. L'intervenant présentera l'application RITA mise à disposition par la douane via le portail prodouane afin de constituer un dossier de dédouanement. Supports écrits et visuels.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux des procédures douanières. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) ESPÈCE TARIFAIRE

• Définition, présentation
• Architecture de l'espèce, ce qu'elle conditionne

COMPOSITION DU TARIF DOUANIER ET SOLUTIONS AUX DIFFICULTÉS DE CHOIX

• Organisation du classement dans le tarif
• Déterminer l'espèce d'un produit
• Le Renseignement Tarifaire Contraignant
• Exercices

2) ORIGINE

L'ORIGINE NON PRÉFÉRENTIELLE

• Origine et barrières douanières
• TEC, droits additionnels, restrictions quantitatives
• Règles d'origine non préférentielle
• Origine non préférentielle et "made in"
• Marquage d'origine et la protection de l'origine

L'ORIGINE PRÉFÉRENTIELLE

• Les accords d'origine
• Les règles d'origine préférentielle
- marchandises obtenues dans un pays
- marchandises obtenues dans plusieurs pays
• Justificatif d'origine :
- Les différents documents
- Dématérialisation des documents
• Demandes d'autorisation REX et EA
-La règle du transport direct

VALIDATION DE L'ORIGINE PAR L'ADMINISTRATION

• Le Renseignement Contraignant sur l'Origine
• SOMIF

3) VALEUR

LES DIFFÉRENTES VALEURS À L'IMPORT ET À L'EXPORT

• Valeur fiscale
• Valeur en douane
• Valeur statistique
• Valeur transactionnelle

DÉTERMINER LA LIQUIDATION DOUANIÈRE

• La détermination du coût réel à l'importation
• Importance des Incoterms® ICC 2020
• Assiette des DD
• Assiette des taxes
• Exercices : déterminer des DD et Taxes (prix DDP à l'import en FR)

4) LES OUTILS À LA DISPOSITION DES OPÉRATEURS POUR LA DÉTERMINATION DES ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS DE LA MARCHANDISE

• Douane.gouv.fr, RITA, les notes explicatives de la NC, les accords d'origine, la base de données Renseignements Tarifaires Contraignants (RTC)

28 avril 2025
03 octobre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

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.



Après avoir été responsable logistique, douane et transport d'une entreprise française de chimie, puis responsable logistique d'une grande entreprise de service, engagée dans l'étude, la réalisation et l'accompagnement des collectivités et des entreprises dans leurs projets internationaux, ce spécialiste des douanes, de la règlementation du Commerce Extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans consultant et Formateur.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL10 - TVA et échanges internationaux

Maîtrise des flux et des procédures TVA intracommunautaires, DEB et DES

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

OBJECTIFS

Maîtriser les flux liés aux opérations et échanges intracommunautaires des biens et de services au regard des procédures douanières, le Document Administratif Unique (DAU). Connaître les mentions obligatoires, les facteurs et les obligations d'auto-liquidation et déclaratives depuis le 1er janvier 2022.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avoir une connaissance des procédures douanières. Connaître les fondamentaux en matière de TVA. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) LES MISSIONS DE LA DOUANE ET LE TERRITOIRE DOUANIER

UE/ACP/PTOM/SPG/SPG+

2) LES DOCUMENTS DOUANIERS

- Documents Administratif Unique (2007), nouveau CA3 en 2022, et prochaines évolutions en 2023/2024
- CN22, 23 ; ECS, ICS2, ENS, ICS, MRN, EAD,
- Qui peut-être porté comme exportateur d'un point de vue douanier et fiscal ?
- EORI
- Représentation directe et indirecte
- Statut d'OEA
- Analyse des 54 cases du DAU EX et IM (80 en 2023 IE)

3) MAÎTRISE DES FONDAMENTAUX DOUANIERS

- L'espèce tarifaire (Nomenclature douanière); RTC
- Règles complexes d'ORIGINE Non-Préférentielle et Préférentielle, RCO, EUR1 (N954), EUR-MED (U045), FORM A (N865), DOF
- Statuts d' Exportateur Agréé (EA), Exportateur Enregistré (EE)
- Notion de valeur en douane à l'export et à l'import, de valeur statistique, transactionnelle.

4) MISE EN LIBRE PRATIQUE (DROITS DOUANE)

- Conduite et mise en douane
- Télé-procédureDelt@G et DELTA X (DELTA IE en 2023); PDD, DCN, DC Communautaire
- Régimes de transit (TIR),ATR (N018) T1,T2, T2L, T2LF(C620) Entreposage, utilisation spécifique, destination particulière, PA/PP, carnet ATA
- Liquidation douanière

5) MISE À LA CONSOMMATION (TVA DOUANIÈRE)

- 1er janvier 2022: autoliquidation de la TVA douanière automatique et obligatoire
- Pré-remplissage TVA dans CA3 à partir du DAU
- Régimes suspensifs : AI2, placement en entrepôt temporaire
- Exigibilité et fait générateur
- Export: mentions pertinentes sur les factures

6) SITOGRAPHIE :

Prodouane, RITA, SOPRANO, GAMMA, TAXUD, MARKET2ACCES, EUROPA...

03 avril 2025
06 novembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

Les fonctions d'entreprises principalement concernées sont les managers et responsables de supply chain, logistique, comptables ou clients.



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. Il est notre spécialiste des aspects logistiques du commerce international.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL11 - Réforme TVA intra-communautaire : de 2022 au Big Bang à venir

Anticiper les changements et maîtriser les enjeux

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

OBJECTIFS

Savoir gérer les nouvelles règles de la TVA intra-communautaire pour les ventes à distance de biens, à destination de non-assujettis (B2C) depuis le 1er juillet 2021 et pour des ventes de biens à des assujettis (B2B) depuis le 1er janvier2020 et la mise en place des « Quick fixes ».
Anticiper la réforme ultérieure de la TVA communautaire, au-delà de 2025 : « Big Bang ».
Maîtrise de la TVA sur les prestations de services pour des preneurs B2B ou B2C.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques. Interactivité favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaitre les fondamentaux des procédures douanières et fiscales. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

Les réformes TVA à venir ont pour but de lutter contre la fraude transfrontalière tout en simplifiant les opérationspour les entreprises de l'UE.

1) B2C : VENTES À DISTANCE À DES PARTICULIERS (NON ASSUJETTIS) DANS L'UE

TVA et e-commerce : réforme depuis le 1er juillet 2021

a)**Ventes à distance de biens importés** de pays tiers (guichet unique IOSS).
Suppression des exonérations petits envois (< 150€ et < 22€) : TVA acquittée via IOSS, pas de droits de douane.

b) **Ventes à distance intra-communautaires**
Nouveau seuil de 10 000€ pour vendeur établi dans un seul Etat Membre.
Notion **d'Assujetti facilitateur (Interface électronique)**
Notion de fournisseur **"adjacent"** et **"présumé"**
Guichets uniques: régime non UE, régime UE

2) B2B : EXPÉDITIONS / LIVRAISONS ET INTERLOCUTIONS / ACQUISITIONS DES BIENS

B2B : Les **"Quick Fixes"** (« solutions rapides ») depuis le 1er janvier2020.
- nouvelles preuves justificatives des ventes HT
- durcissement des preuves transport

• 1er janvier 2022 : Disparition de la DEB remplacée par :
a) L'Etat récapitulatif TVA (ERTVA)
b) L'Enquête statistique (EMEBI) pour les entreprises de "l'échantillon".
• A terme : **« Big Bang »** pour les ventes B2B
Réforme copernicienne de la TVA, reportée au-delà de 2025 :
Ventes intra-communautaires devenant **ventes "intra-Union"**
Facturation TTC TVA pays de l'acheteur sauf obtention par l'acheteur du statut d'Assujetti Certifié.

3) ECHANGES INTRACOMMUNAUTAIRES DE SERVICES (B2B) et (B2C)

Nouvelle territorialité de la TVA pour les services
B2B : TVA du pays du preneur assujetti (auto - liquidation)
B2C : TVA du pays du prestataire
Nouveau concept de siège, établissement stable, résidence, domicile
Nouvelles obligations : rédaction d'une DES
Nouvelles mentions sur les factures Nouvelles lignes le CA3

20 mars 2025
09 octobre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

Service comptable, financier, logistique, ADV, Achats et Approvisionnement, IT, logistique, afin d'adapter les systèmes de l'entreprise (facturation, ERP/PGI) pour être prêts pour anticiper les changements à venir.



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. Il est notre spécialiste des aspects logistiques du commerce international.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL12 - Bien rédiger sa déclaration d'échange de biens, nouvelles obligations (ERTVA et EMEBI) et sa DES (Déclaration Européenne de Services)



OBJECTIFS

Intégrer les phases fondamentales d'une approche réussite. Prioriser les différentes étapes d'un développement export. Identifier l'ensemble des risques pour les maîtriser. Découvrir la méthode, les techniques et la boîte à outils.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques. Interactivité favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaitre les fondamentaux des procédures douanières et fiscales. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) LA RÉGLEMENTATION DES OPÉRATIONS INTRA-COMMUNAUTAIRES

- Objectifs
- Règles
- Déclarations dont l'EMEBI et le Récapitulatif TVA (ex DEB depuis le 1er janvier 2022), la DES, la CA3 et autres registres

2) LE TERRITOIRE D'APPLICATION

- Zones concernées et territoires exclus (TOM),
- Flux particuliers

3) LES DIFFÉRENTS TYPES D'OPÉRATION

- Expéditions, introductions, prestations de services
- Les opérations triangulaires
- Le vocabulaire fiscal spécifique

4) LA DÉCLARATION INSTRASTAT EMEBI ET RÉCAPITULATIF TVA

- DEBWEB2 sur prodouane
- Mouvements concernés
- Paramètres de la déclaration EMEBI et récapitulatif TVA
- Traitement des échantillons, des retours, ...
- Opérations vers les particuliers (B2C, IOSS, H7, ...)
- Régularisations possibles

5) LES DOCUMENTS LIÉS À LA EMEBI

- Factures et factures "pour la douane" (exproforma), rubriques et mentions obligatoires sur facture
- Attestation d'achat en franchise de TVA (275 CGI)
- Les documents nécessaires à la traçabilité des opérations

6) LA DÉCLARATION ET DOCUMENTS POUR LA DES

7) LA RECHERCHE ET VALIDATION DES INFORMATIONS

- Sites internet,
- NC, N° identifiant TVA

8) RÉFORME TVA INTRA CEE

- Espace TVA Européen Unique 2022

04 février 2025
04 septembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

Responsable ou collaborateur d'un service transport, logistique, export, douane d'une entreprise industrielle ou commercial. Chefs d'entreprises, responsable commerciaux, responsable ou collaborateur de l'administration des ventes ou service achat, juriste d'entreprise



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. Il est notre spécialiste des aspects logistiques du commerce international.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL13 - Les régimes douaniers particuliers : Optimiser les coûts des opérations de commerce internationales

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

OBJECTIFS

Maitriser les régimes douaniers particuliers qui permettent d'importer des marchandises dans l'UE en suspension de droits, de taxes et de mesures de politique commerciale pour stockage, utilisation ou transformation en vue de réexportation ou mise sur le marché européen. Identifier les flux, les avantages financiers, douaniers et fiscaux pour déployer les régimes particuliers adaptés aux besoins de l'entreprise. Gérer les régimes particuliers depuis la demande jusqu'à l'apurement du régime.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux de la douane dans les échanges internationaux. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1.PRÉSENTATION DES RÉGIMES PARTICULIERS

a. Définitions
b. Obligations, responsabilités et enjeux
c. Identification des flux
d. Conditions économiques

2. FONCTIONS

a. Stockage : Entrepôt douanier
-Entrepositaire
-Entreposeur
-Les types d'entrepôt

b. Utilisation :
-Admission temporaire
-Exportation temporaire
-Destination particulière

c. Transformation / réparation
-Perfectionnement actif
-Perfectionnement passif.

d. Destination Particulière:
-Principe de la DP
-Conditions d'utilisation

3. SCHÉMA DE FONCTIONNEMENT

a. Demande d'autorisation
-Autorisation préalable au dépôt de la demande
-Dépôt de la demande:
- SOPRANO
- Portail Européen TP-CDS

b. Mise en place de la garantie

c. Placement des marchandises sous le régime
-Dépôt de déclaration en douane

d. Séjour sous le régime
-Délais de séjour
-Tenu de la comptabilité matière

e. Apurement du régime
-Destinations douanières autorisées
-Déclaration d'apurement

4. ETUDES DE CAS

Pour chaque cas: présentation des flux, conditions, objectifs et mise en place de régimes particuliers.

15 mai 2025
28 novembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

Responsables Export, ADV, Achats, Logistiques, Comptables et Financiers.



Après avoir été responsable logistique, douane et transport d'une entreprise française de chimie, puis responsable logistique d'une grande entreprise de service, engagée dans l'étude, la réalisation et l'accompagnement des collectivités et des entreprises dans leurs projets internationaux, ce spécialiste des douanes, de la règlementation du Commerce Extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans consultant et Formateur.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL14 - Echanges Triangulaires (cross trading)

Finalité et risques

DISTANCIEL Uniquement

OBJECTIFS

Sécuriser et optimiser les flux douaniers des sociétés impliquées dans les flux internationaux triangulaires hors UE et dans l'UE.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Formation constituée d'apports théoriques et de cas pratiques à partir de situations vécues par les participants.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

En raison de la complexité de ce sujet et de la nécessaire adaptation aux flux des participants, chaque société doit, avant la formation, décrire ses cas de figures triangulaires pour préparer des tableaux (slides) personnalisés.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION

•De qui et de quoi parle-t-on ? Les enjeux et les risques.

• TEXTES récents impactant les flux triangulaires Depuis le 1er janvier 2020 art 138 1 Directive QUICK FIXES et art 45 bis RD

• Livraisons triangulaires intracommunautaires et Directive Quick Fixes: obligations pour (B) de réunir des preuves de livraison ou d'acquisition pour justifier vente HT

• Ventes triangulaires intracommunautaires et livraisons successives : une seule livraison exonérée

• Importations triangulaires et valeur en douane et art 128 Acte Délégué : changement d'interprétation depuis le 17 septembre 2020 et les lignes directrices de juillet 2020.

2) FLUX TRIANGULAIRES EXTRA-COMMUNAUTAIRES

• Pays tiers : Qui accomplit les formalités douanières export et import dans les ventes triangulaires ? Rôle du Représentant fiscal.

• Quelle règle Incoterm®2010 utiliser dans les ventes triangulaires pour préserver la confidentialité des opérations ?
Comment occulter l'identité du fabricant dans la rédaction des documents de transport, d'assurance, de douanes (Certificat d'origine).
Déclaration d'origine de remplacement.
Comment ne pas dévoiler sa marge ?

• Procédures ECS/ICS et Document douanier : DAU (DELTA IE H1 et B1) , EUR1…

• Régimes douaniers définitifs : Export Fabricant/import Client de l'Acheteur Revendeur

• Régimes particuliers : Perfectionnement actif/Passif triangulaire (Grand Régime de Perfectionnement selon CDU).

• Origine préférentielle et non préférentielle : RCO, EUR1, EA, DOF, EE et système REX.
Triangulaires : relations entre pays du fabricant (B) et le pays du client(C)
Qui doit déclarer l'Origine ?

• Classification (espèce tarifaire, nomenclature douanière) : RTC

• Valeur en douane : quelle valeur déclarer ? Sur quelle base ? Comment rédiger la facture triangulaire ? Quelles mentions ?

• MLP (mise en libre pratique) et MAC (mise à la consommation)

• Statut C-TPAT et OEA : Qui s'engage au niveau sûreté/sécurité ? Comment gérer la chaîne logistique ?

• Ventes triangulaires et L/C back to back

3) FLUX TRIANGULAIRES INTRACOMMUNAUTAIRES

Les opérations triangulaires intra-communautaires simplifiées : DEB, CA3 (ligne 3B)
Travail à façon triangulaire.
Quasi-import et quasi export : rédaction de l'EMEBI

2 MATINÉES EN DISTANCIEL

9H00- 12H30

05 juin 2025
11 juin 2025

690 €
(HT)

2 demi-journées
7h

Responsables Export, ADV, Achats, Logistiques, Comptables et Financiers.



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. Il est notre spécialiste des aspects logistiques du commerce international.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL15 - Contraintes fiscales et douanières dans le e-commerce

OBJECTIFS

Développer un canal de distribution Internet en B2C est stratégique pour accroître les ventes directes, mais nécessite une maîtrise des règles douanières et fiscales, notamment en matière de TVA, profondément modifiées depuis juillet 2021, afin d'éviter des sanctions et tirer parti des guichets uniques OSS.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Formation constituée d'apports théoriques et de cas pratiques à partir de situations vécues par les participants.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissance des fondamentaux de la TVA douanière et communautaire.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION

• Exposé des textes en vigueur depuis le 1er juillet 2021
• Objectifs de la Directive 2017/2455, du Règlement d'exécution 2019/2026 du Conseil

2) OBJECTIFS DE LA RÉFORME AU 1ER JUILLET 2021

• Créer un marché unique numérique dans l'UE»
• Mettre fin aux seuils de 35 000 et 100 000€
• Mettre fin à l'exonération de TVA des marchandises de faible valeur (< 22€) et création de sites import pour les objets de <150€ de valeur (IOOS)
• Recours à des régimes particuliers : hors UE ou UE

3) NOUVEAUX CONCEPTS

• Fournisseur sous-jacent (FS)
• Fournisseur présumé (FP)
• Interface Electronique (IE) « facilitant » les livraisons e-commerce

4) REGIME IMPORTATION DE BIENS DE FAIBLE VALEUR : SITE IOSS (IMPORT ONE STOP SHOP)

• Option pour le Régime d'importation (IOSS : Import One Stop Shop)
• Biens importés de faible valeur soit < 150€
• Suppression du seuil de 22€
• Fournisseur sous-jacent (FS) établi dans un pays tiers
• Pas de TVA à l'import (case 44 DAU IM: n° IOSS) , pas de droits de douanes
• (FA) facture avec la TVA de l'Etat Membre (EM) du client (B2C) et reverse la TVA à l'(EM) via l'IOSS

5) REGIME Non UE (pour les services uniquement et pour les entreprises assujetties non établies dans l'UE)

• Entreprises non UE
• Uniquement pour les prestations de Services B2C
• Libre choix de l'EM d'identification
• Pas de possibilité de déduire la TVA acquittée dans un EM via le guichet NON UE
• Obligation de recourir à la 13ème Directive

6) REGIME UE (vente de biens et de services pour les entreprises assujetties, établies dans l'UE)

• VAD et Régime UE
• EM d'expédition du bien
• Le seuil de 10 000€ ne s'applique pas pour des fournisseurs sous-jacents établis hors UE et à des fournisseurs établis dans plus d'un EM.
• Rédaction de l'EMEBI : code régime 29 et code transaction 12.

7) EXERCICES DE SYNTHÈSE APPLIQUÉS À CHAQUE ENTREPRISE PARTICIPANTE EN FONCTION DE SON RÔLE DANS LA VENTE À DISTANCE ET DANS LA PRESTATION DE SERVICE B2C

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

13 mars 2025
25 septembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

Responsables Export, ADV, Achats, Logistiques, Comptables et Financiers.



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. Il est notre spécialiste des aspects logistiques du commerce international.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL16 - Maîtriser les règles d'origine

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

OBJECTIFS

Sécuriser et optimiser les règles d'origine des sociétés impliquées dans les flux internationaux hors UE (Export/import).

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Formation constituée d'apports théoriques et de cas pratiques à partir de situations vécues par les participants.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître précisément le classement douanier des produits achetés (CKD) et finis.
Connaître la provenance et la destination des produits (liés ou non par des accords préférentiels).

PROGRAMME

1) INTRODUCTION

• Introduction : importance de la notion d'origine

2) ORIGINE NON PRÉFÉRENTIELLE AVEC PAYS TIERS

• Identifier le produit (classement du produit final (SH)
-Art 60-1 et 31 RD : marchandises entièrement obtenues dans un pays originaire
-Art 60-2 CDU : marchandises produites dans deux ou plusieurs pays,
-Opérations minimales
-Art 31 à 36 et Annexe 22-01 des AD : modalités de la transformation substantielle
• Identifier le processus commercial
-Règles primaires : changement de position tarifaire, liste des opérations, règle de la valeur ajoutée ;
-Règles résiduelles
-Art 57 à 59 des AE
• Notes introductives et Règles de liste
• Site EUROPA

3) ORIGINE PRÉFÉRENTIELLE AVEC PAYS AYANT CONCLU DES ACCORDS PRÉFÉRENTIELS

AELE, EurMed, SPG et nouveaux accords UE en 2019 (CETA, JEFTA, SG,..), BREXIT…

• Marchandises entièrement obtenues dans un pays originaire
• Marchandises ayant subi une transformation suffisante
-Saut de nomenclature
-Liste des opérations
-Transformation insuffisante
-Transformation suffisante
• Autres règles constitutives de l'origine
-Clause de non ristourne de droit
Règle de valeur et Règle de tolérance de 10%
-Transport en droiture

4) ORIGINE PRÉFÉRENTIELLE AVEC PAYS SPG : ACCORDS UNILATÉRAUX

• Définition de l'origine dans le SPG
-Marchandises entièrement obtenues dans un pays originaire
-Marchandises ayant subi une transformation suffisante
• Dérogations aux règles d'origine
-Cas des Pays les Moins Avancés (PMA)

5) DOCUMENTS JUSTIFICATIFS DE L'ORIGINE

• Avec pays 1/3 : Certificat d'origine
• Avec des pays associés à l'UE
-DOF (Déclaration d'Origine sur Facture) et EUR1
-Statut d'Exportateur Agréé (EA) ou d'Exportateur Enregistré (EE)
-Déclaration à long terme (DLT)
-Connaissance de l'importateur b(accords UE-Japon et UE-UK)
-RCO (art 33 CDU)
• Avec SPG

6) LE SITE INTERNET « MARKETING ACCESS DATA BASE »POUR LA RECHERCHE DES RÈGLEMENTATIONS ET DES TAXES DOUANIÈRES AVEC LES PAYS TIERS VIS-À-VIS DE L'UE,

• ROSA,
• CLASS,
• EUROPA ;
• RITA pour la Douane française.

15 mai 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

Service achat, service approvisionnement, service production



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. Il est notre spécialiste des aspects logistiques du commerce international.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EL17 - Maîtriser les ventes de prestations de services

GESTION DES RISQUES : ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE



OBJECTIFS

Sécuriser et optimiser les règles d'origine des sociétés impliquées dans les flux internationaux hors UE (Export/import).I. Connaitre les obligations fiscales dans les ventes de prestations de service extra et intra-communautaires.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Formation constituée d'apports théoriques et de cas pratiques à partir de situations vécues par les participants.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Notions de territorialité et d'exigibilité de la TVA sur les services.
Fait générateur et exigibilité de la TVA sur les services.

PROGRAMME

1) NOUVELLE TERRITORIALITE de la TVA pour les SERVICES

• OBJECTIF : imposition de la TVA sur le lieu de consommation, dans l'Etat membre du Preneur (B2B)
• Elargissement du mécanisme d'autoliquidation (283-2 CGI)
• B2C : imposition au lieu où le fournisseur est établi

2) RAPPEL DES RÈGLES APPLICABLES JUSQU'AU 31 DÉCEMBRE 2009

3) NOUVELLES RÈGLES : RÉGIME GÉNÉRAL (ART 259)

• B2B : TVA du pays du preneurassujetti (auto-liquidation) art 283-2 CGI et 196 Directive
• B2C : TVA du pays du prestataire (art 283-1 CGI)
• Prestataires non établi en France (art 194 et 199 de la D TVA)

4) NOUVEAU CONCEPT D'ASSUJETTI

5) NOUVEAU CONCEPT D'ATTRACTIVITÉ :

du siège, de l'établissement stable, de la résidence, du domicile
• Etablissement stable ne participant pas à la prestation de services (art 192 bis CGI)

6) DÉROGATIONS (ART 259 A CGI) :

ex IMMEUBLES, location courte durée moyens de transport..

7) NOUVELLE OBLIGATION : RÉDACTION D'UNE DES

DES : Déclaration Européenne de Services par le prestataire qui facture HT un preneur assujetti (B2B). Pas de DES en B2C ou prestations exonérées pour le preneur

8) NOUVELLES MENTIONS SUR LES FACTURES

9) NOUVELLES LIGNES SUR CA3

• 2A pour prestataires communautaires et pour les autres.
• Nouveau fait générateur et exigibilité

10) NOUVEAUX PROCESS pour la RECUPERATION de la TVA

(8ème Directive)

11) TVA PROPRE AUX METIERS DE LA CHAINE LOGISTIQUE

(transporteurs, commissionnaires de transport et en douane, 3PL, consignataires de navire, avitailleurs, compagnies aériennes et maritimes…)

12) PRESTATAIRE ETABLI DANS LES DOM :

pas d'autoliquidation, taxe du lieu de prestation payable par le Prestataire ; pas de DES

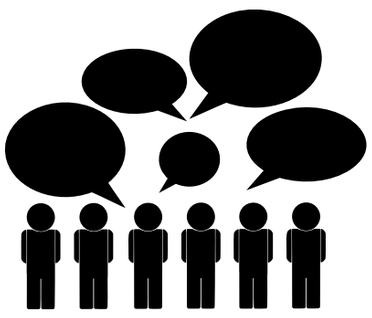
1 MATINÉ EN DISTANCIEL

9H00- 12H30

17 avril 2025

390 €
(HT)

1 demi-journée
3.5h



Entreprises vendant des prestations de service dans l'UE et Preneurs de prestations assujettis (B2B) et non-assujettis (B2C).



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. Il est notre spécialiste des aspects logistiques du commerce international.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

GESTION DES RISQUES : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

La sécurisation du processus contractuel permet de gérer en amont la majorité des risques de la relation contractuelle avec le partenaire.

EJ1 Le contrat commercial (vente) et les conditions générales à l'international ..... p. 115

EJ2 Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international ..... p. 116

EJ3 Conditions générales de vente en ligne ..... p. 117

EJ4 Protéger sa marque à l'international ..... p. 118

EJ1 - Le contrat commercial (vente) et les conditions générales à l'international

Maîtriser les fondamentaux juridiques pour la vente et l'achat



OBJECTIFS

Permettre aux participants d'acquérir les réflexes indispensables en matière de rédaction des contrats de vente internationaux 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.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux d'opérations export et maîtrise de l'anglais niveau intermédiaire. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

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 DU CONTRAT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL

- 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 À L'INTERNATIONAL ET DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE EXPORT

- La formation du contrat dans les différents systèmes juridiques
- Notion de vente, transfert de propriété, des frais et des risques dans les principaux systèmes législatifs
- Clauses juridiques :
  - Entrée en vigueur et durée
  - Droit et langue applicables
  - Règlement des litiges
  - Clause compromissoire (arbitrage)
  - Clause exonératoire de responsabilité
  - Clauses pénales
  - Clauses résolutoires
  - Clause de réserve de propriété

CAS PRATIQUE

Analyse d'un modèle de CGV export et d'une comparaison entre CGV et CGA

03 avril 2025
15 septembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

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).



Cet avocat spécialisé en droit des affaires internationales, après avec 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 aussi chargé d'enseignement à l'université.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EJ2 - Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international

Conclure en maîtrisant les risques

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

OBJECTIFS

Donner aux participants les éléments fondamentaux permettant de conclure dans de bonnes conditions des contrats de distribution et d'agence commerciale avec l'étranger.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche pragmatique, nourrie de cas concrets. Supports vidéo projetés accompagnant l'intervenant lors du déroulement de sa présentation. Un dossier technique est remis aux participants.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux d'opérations export et maîtrise de l'anglais niveau intermédiaire. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) MODES DE PRÉSENCE À L'INTERNATIONAL ET CRITÈRES DE CHOIX

2) L'INFLUENCE DE LA RÉGLEMENTATION EUROPÉENNE SUR LES CONTRATS RELATIFS AUX VENTES À L'ÉTRANGER, EN PARTICULIER CONTRATS D'AGENCE ET DE DISTRIBUTION.

3) L'AGENCE COMMERCIALE INTERNATIONALE

- Quel 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 mandant,
  - Exclusivité, non concurrence
  - Rémunération de l'agent
  - Résiliation du contrat
  - Règlement des litiges, droit applicable

4) DISTRIBUTION COMMERCIALE INTERNATIONALE :

- Le statut du distributeur international,
- Le contrat de distribution (clauses essentielles à prévoir).
- La distribution et les principes de libre concurrence

5) SPÉCIFICITÉS SUIVANT LES PAYS :

- Quelques exemples concrets sur la Belgique et l'Espagne.

12 juin 2025
15 octobre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

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).



Cet avocat spécialisé en droit des affaires internationales, après avec 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 aussi chargé d'enseignement à l'université.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EJ3 - Conditions générales de vente en ligne

B to B et B to C : le cadre juridique Européen



OBJECTIFS

Sensibiliser les participants à la législation européenne très protectrice des consommateurs. Permettre aux entreprises de sécuriser leurs opérations et éviter de lourdes sanctions en cas de non respect des conditions générales de ventes en ligne (CGV).

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux d'opérations export et maîtrise de l'anglais niveau intermédiaire. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION

La rédaction de CGV en ligne à l'attention de consommateurs – B2C – se démarque fondamentalement de celle applicable en B2B. 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.

2) SPÉCIFICITÉS DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE EN LIGNE – B2C

• 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 B2C
• 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.

3) LE CONTRAT DE VENTE EN LIGNE DEVANT FIGURER SUR LE SITE DE B2C

4) 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 différents.

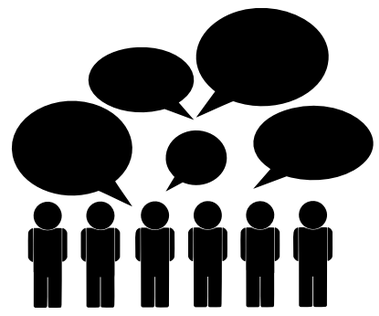
5) CAS PRATIQUE :

• Analyse de CGV en ligne – B2C et B2B

03 juillet 2025
13 novembre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h



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.



Cet avocat spécialisé en droit des affaires internationales, après avec 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 aussi chargé d'enseignement à l'université.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EJ4 - Protéger sa marque à l'international

Règles, Méthodologie et Boîte à outils



OBJECTIFS

Sécuriser le développement d'une entreprise à l'international, en assurant la protection et la défense de sa marque à l'export.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Identifier les besoins de protection, déterminer la stratégie internationale de dépôt adaptée et les moyens les moins coûteux de l'appliquer, déposer sa marque, à l'aide de cas pratiques.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis

PROGRAMME

1) LES DIFFÉRENTS ACTIFS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE D'UNE ENTREPRISE

Marques, Brevets, Modèles, Dénomination sociale et Nom commercial, Noms de domaine : Définitions, fonctions

2) STRATÉGIE DE DÉPÔT D'UNE MARQUE À L'INTERNATIONAL

Pourquoi et quand se protéger à l'international
Identifier : les besoins / les coûts / les voies de protection adaptées
Les différentes étapes du processus de protection en fonction des territoires retenus : dépôts nationaux / territoriaux / marque internationale

3) PROTECTION : CONDITIONS DE VALIDITÉ D'UNE MARQUE

-Quelle marque protéger parmi les différents types de marques
-S'assurer de la distinctivité d'une marque
-S'assurer de la disponibilité d'une marque

4) PROTECTION : COMMENT DÉPOSER UNE MARQUE EN PRATIQUE

En France, au niveau européen, à l'international
Différentes étapes, du dépôt à l'enregistrement

5) ENREGISTREMENT DE LA MARQUE : DROITS ET DEVOIRS

Contrats / Exploitation / Surveillances / Veille / Audits

6) DÉFENSE : CONTENTIEUX DE LA MARQUE

Opposition, actions en nullité, action en contrefaçon

7) CAS PRATIQUE

CONCLUSION : Enjeux liés à l'IA

19 juin 2025
09 octobre 2025

690 €
(HT)

1 jour
7h

Dirigeant d'entreprise, responsable juridique, responsable Export et tout responsable chargé d'un développement commercial à l'export



Avec plus de 20 ans d'expérience en Propriété Intellectuelle, notre intervenante a débuté à l'INPI avant de rejoindre de grands cabinets parisiens et de fonder sa propre structure en 2023. Elle accompagne start-ups et PME dans la protection et la valorisation de leurs actifs (marques, brevets, noms de domaine…), adoptant une approche pratique et pédagogique renforcée par son rôle d'enseignante en école de commerce.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014



Formez-vous où que vous soyez !

Bénéficiez de l'expertise Formatex dans un tout nouveau format à **distance**, et repartez avec une boîte à outils directement applicable pour vos futurs projets à l'international ! La majorité des formations en présentiel sont réalisables à distance : n'hésitez pas à nous solliciter pour trouver la solution la plus adaptée à vos besoins



FORMATEX – 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris - Tél : 01 40 73 34 44 – Fax : 01 40 73 31 37 – mail : info@formatex.fr Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175

EXPERTISE SECTORIELLE : DÉFENSE ET ARMEMENT

Depuis 2011, le Ministère de la Défense (DGA) confie à Formatex la conception et l'animation de modules de formations relatifs aux affaires et relations internationales dans les domaine de l'armement. Fort de cette expérience, Formatex a mis en place un programme proposant 9 formations, inter ou intra-entreprise, destinées aux entreprises du secteur armement et défense.

DA1 Méthode et technique de prospection et exportation à l'international dans le secteur de la défense ..... p. 121

DA2 Le risque pays : Focus défense / armement ..... p. 122

DA3 Compensations industrielles et transferts de technologie dans le cadre des exportations ..... p. 123

DA4 Enjeux de défense à l'international ..... p. 124

DA5 Structures de coopération multilatérale UE / OTAN ..... p. 125

DA6 Négociation à l'internationale ..... p. 126

DA7 Pratique du protocole ..... p. 127

DA1 - Méthode et technique de prospection et exportation à l'international dans le secteur de la défense



OBJECTIFS

Appréhender les différentes étapes d'une démarche réussie à l'export. Collecter l'information requise pour le développement à l'international : définir les besoins en information (connaissance des marchés, des concurrents, des tendances technologiques), identifier les sources de renseignement et s'assurer de leur fiabilité, analyser la pertinence des données recueillies. Identifier les attentes des prospects. Connaître les principales techniques et outils spécifiques de soutien à l'exportation de matériels de défense. Soutenir, encadrer, faire aboutir une prospection dans un pays étranger.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche pragmatique, nourrie de cas concrets. Alternance d'apports théoriques et de cas concrets (secteur armement).

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une connaissance de base des échanges internationaux.
Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

Jour 1

1) INTRODUCTION : LA PROSPECTION À L'INTERNATIONAL

2) LA PROSPECTION À L'INTERNATIONAL : UNE STRATÉGIE DE DÉVELLOPPEMENT EN 10 ÉTAPES

- Se préparer culturellement
- Se préparer opérationnellement
- Apprécier le risque pays/client

Jour 2

- Réfléchir au choix du mode d'entrée et à la stratégie d'approche
- Dispositif de soutien à l'exploitation de matériels de défense

Jour 3

- Envisager un partenariat stratégique
- Qualifier une opportunité et faire qualifier son entreprise
- Décoder le processus décisionnel du client
- Préparer et gérer le processus de négociation

3) LA DÉMARCHE DE PROSPECTION L'INTERNATIONAL - MONDE ARABE

4) FOCUS GÉOGRAPHIQUE : MONDE ARABE ET ASIE DU SUD-EST

- Prospecter aux Émirats arabes unis
- Prospecter en Asie du Sud-Est

Jour 4

- Synthèse : pour une prospection efficace...
- Étude de cas finale - analyse de cas airbus 400 à l'international
- Bilan : questions/réponses

Nous consulter

2990 €
(HT)

4 jours
28 h

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

Nous consulter

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

DA2 - Le risque pays : Focus défense / armement

Enjeux et risques dans le domaine de l'armement



OBJECTIFS

Appréhender la notion de risque pays dans l'ensemble de ses composantes (financier, politique, technique, sécuritaire, militaire, industriel, etc.). Connaître et appliquer les diff érentes méthodes pour évaluer ce risque pays et estimer les impacts sur les projets. Identifier les évolutions prévisibles de ce risque.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations par des cas concrets. Introduction de focus pays choisis selon l'actualité.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux de l'international et avoir des notions de rating. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

PARTIE 1 : RISQUE PAYS - COMMENT L'ANALYSER ET LE GÉRER

1. Introduction
• L'évolution du risque souverain, de la crise de la dette des années 80 jusqu'à ce jour
• Vers une typologie élargie

2. 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

3. Typologie du risque pays
• Risque de change et transfert
• Risque d'expropriation
• Risque de violence politique

4. Quelle grille d'analyse se fixer
• La méthodologie du risque crédit
• La méthodologie des agences de notation. Avantages et limites des ratings pays
• L'approche de la Banque des Règlements Internationaux avec les normes prudentielles de Bâle II et Bâle III

5. Aperçu des principales notations pays aujourd'hui
• Comment se couvrir du risque pays ?
• 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 : Étude de cas

PARTIE 2 : LE RISQUE PAYS ET LE SECTEUR DE LA DÉFENSE

6. Spécificité du marché de l'armement

7.Une concurrence imparfaite, opacité des marchés

8.Le risque de corruption, les contraintes de défense

9.Risque politique et stratégique, l'équation géopolitique d'un pays

Focus débat :
Notations de certains pays au regard de l'actualité (Europe, Asie, Proche et Moyen-Orient, Amérique du Nord et du Sud)

CONCLUSION GÉNÉRALE DU SÉMINAIRE

Nous consulter

990 €
(HT)

1 jour
7 h

Cette formation s'adresse a 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.

Nous consulter

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

DA3 - Compensations industrielles et transferts de technologie dans le cadre des exportations



OBJECTIFS

Comprendre les notions d'offsets et les principes d'obligations de compensation industrielle dans les marchés publics internationaux Connaître la démarche de définition d'un plan d'offsets. Comprendre les enjeux relatifs au transfert de technologie en lien avec un contrat d'exportation. Identifier les risques associés et connaître les moyens de les maîtriser. Encadrer le transfert de technologie et exploiter les opportunités.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche pragmatique, nourrie de cas concret. Alternance d'apports théoriques et de cas concrets (secteur civil et armement). Insertion de focus thématiques avec des études de cas.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une bonne connaissance générale des relations internationales, de l'actualité et des enjeux institutionnels. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

INTRODUCTION SUR LE MARCHÉ MONDIAL DE L'ARMEMENT ET L'IMPORTANCE DES OFFSETS

1) SPÉCIFICITÉS DES PRODUITS DE HAUTE TECHNOLOGIE À L'EXPORTATION

- Produit
- Prix
- Distribution
- Communication

2) ILLUSTRATION D'UN TRANSFERT DE TECHNOLOGIE

3) COMPENSATIONS INDUSTRIELLES

- Radioscopie des offsets
- L'environnement juridique
- Les offsets directs
- Les offsets indirects

4) LES ÉTAPES DU TRANSFERT DE TECHNOLOGIES À L'INTERNATIONAL

- Le ToT en mode projet
- Protection de la technologie

5) CONCEVOIR UNE STRATÉGIE D'OFFSETS

- Des dimensions multiples
- L'efficacité de la démarche stratégique

6) ILLUSTRATION D'UN TRANSFERT DE TECHNOLOGIES ET OFFSETS DANS LE SECTEUR ARMEMENT (MBDA)

7) ACTUALITÉ, SYNTHÈSE ET CONCLUSION

- Synthèse des conditions de transfert
- Les limites d'un transfert
- Que devons-nous refuser ?
- Sur quels critères ?
- Essais de scoring par critères

Nous consulter

2990 €
(HT)

3 jours
21 h

Directeurs et cadres des affaires internationales, des activités industrielles et du pilotage stratégique. Mais aussi les responsables de zones géographiques et les chargés d'affaires

Nous consulter

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

DA4 - Enjeux de défense à l'international

EXPERTISE SECTORIELLE : DÉFENSE ET ARMEMENT



OBJECTIFS

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 PÉDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations (secteur armement). Insertion d'un atelier-débat avant la conclusion.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une bonne connaissance générale des relations internationales, de l'actualité et des enjeux du secteur de la défense. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

Jour 1

• La France et sa stratégie de sécurité.
La planète et les trois défis du XXIème siècle
• Les enceintes européennes et atlantiques aujourd'hui (UE, OTAN, OSCE)
• Mondialisation, enceintes régionales et mondiales (ONU, UA, OMC, G20), autres dispositifs (AIEA, TNP, COP, etc.)
• Défis militaires, vulnérabilités et risques au XXIème siècle

Focus débat (thème au choix) :
• La France et son intérêt
• L'organisation du monde
• Les défis et les repères défense et de sécurité

Jour 2

• Les grands pays stratégiques (États-Unis, Chine, Russie)
• Autres grands (Inde, Japon), nouveaux vénus (Brésil, Turquie) et les connexions Sud-Sud
• Mondialisation, numérique, écologique : questions transversales
• Conclusion générale du séminaire

Focus débat (thème au choix) :
• Les grands pays
• Transversalité du monde qui vient

Nous consulter

1490 €
(HT)

2 jours
14h

Directeurs et cadres des affaires internationales, des activités industrielles et du pilotage stratégique. Mais aussi les responsables de zones géographiques et les chargés d'affaires

Nous consulter

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EXPERTISE SECTORIELLE :
DÉFENSE ET ARMEMENT

DA5 - Structure de coopération multilatérale UE / OTAN

Fonctionnement des institutions et positionnement des acteurs



OBJECTIFS

Connaître les principales structures de l'Union européenne (UE) du secteur de la défense; Comprendre l'implication de la Commission européenne et de l'Agence européenne de Défense (AED) sur les sujets armement; Connaître les principales structures de l'OTAN et les entités plus spécifiquement en charge des problématiques liées à l'armement. Connaître les leviers d'action de la négociation multilatérale et identifier les stratégies d'influence au sein de ces institutions.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et factuels liés à l'actualité. Insertion de témoignages d'acteurs du Parlement européen, de la Commission européenne et de l'AED. Sessions questions/réponses.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une expérience passée ou actuelle, dans un environnement international, est recommandée pour participer à cette session. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) HISTORIQUE ET PRÉSENTATION DES INSTITUTIONS EUROPÉENNES

- Bref historique des Traités
- Les étapes de la construction de l'Europe de la défense
- Institutions et organes de l'UE
- Le Conseil européen
- Le Conseil de L'UE
- Le Parlement européen
- La Commission européenne (structure, instruments financiers, budgets)
- Le SEAE (Service Européen pour l'Action Extérieure)
- Les organes politico-militaires
- Les principales agences de l'UE

2) VIRAGE DE L'UE EN MATIÈRE DE DÉFENSE

- La stratégie globale de l'UE
- Le plan d'action européen de la défense
- La coopération structurée permanente
- La CARD (Coordinated Annual Review on Defence)

3) LA POLITIQUE DE SÉCURITÉ ET DE DÉFENSE COMMUNE (PSDC)

- Les opérations militaires, le mécanisme Athéna
- Les opérations civiles, le budget PESC (Politique Extérieure et de Sécurité Commune)
- Les instruments financiers de la Commission
- Le « Paquet Défense » de la Commission européenne

4) L'AGENCE EUROPÉENNE DE DÉFENSE PRÉSENTATION DE L'AED(CONTEXTE,MISSION, ORGANISATION, BUDGET, FONCTIONNEMENT)

- L'amélioration des capacités militaires (CDP)
- Les activités R&T
- Approche sur la BITDE (Base Industrielle et Technologique de Défense Européenne)
- Activités transverses
- Soutien de l'AED aux financements de la Commission européenne

5) SYNTHÈSE SUR LES FINANCEMENTS EUROPÉENS AU PROFIL DE LA SÉCURITÉ ET LA DÉFENSE

6) L'ASD (AEROSPACE & DEFENCE INDUSTRIES ASSOCIATION)

7) LE RÉSEAU FRANÇAIS À L'UE

8) LIEN UTILES

9) L'OTAN, 69 ANS D'HISTOIRE

10) L'OTAN AUJOURD'HUI

11) LA RELATION UE/OTAN

12) LE RÉSEAU FRANÇAIS À L'OTAN

13) L'OTAN POUR S'INFORMER

Nous consulter

2390 €
(HT)

3 jours
21h



Directeurs et cadres des affaires internationales, des activités industrielles et du pilotage stratégique. Mais aussi les responsables de zones géographiques et les chargés d'affaires



Nous consulter

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

EXPERTISE SECTORIELLE : DÉFENSE ET ARMEMENT

DA6 - Négociation interculturelle (secteur armement)

Identifier, comprendre et s’approprier les différences



OBJECTIFS

S'initier aux styles de communication et de négociation d'interlocuteurs et partenaires européens, américains, asiatiques (et d'autres zones géographiques). Identifier et comprendre la réalité des différences culturelles et leur logique interne. Comprendre l'impact de la culture. Se préparer à évoluer efficacement dans un environnement multiculturel. Comprendre l'impact des relations historiques et des cadres et de référence géopolitiques spécifiques.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternances d’apports théoriques et de travaux pratiques, mise en situation/simulation (en 3 phases), étude cas,) et focus pays (secteur armement).

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D’ÉVALUATION

Une expérience passée ou actuelle, dans un environnement international, est recommandée pour participer à cette session. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) CONCEPT DE LA CULTURE

- Culture/ perception de sa propre culture
- Stéréotypes et leurs conséquences
- Valeurs culturelles contrastantes
- Poids des relations historiques et des réalités géopolitiques
- Conséquences de ces éléments sur la qualité des relations professionnelles et la conduite des affaires
- Les différences ou axes de préférences comportementales

2) LE "SAVOIR-VIVRE" DES AFFAIRES INTERNATIONALES

LES USAGES SONT AUSSI MULTIPLES QUE LES CULTURES

- Utilisation des réseaux, intermédiaires, etc.

Premiers contacts : '' You have only one chance to make a first impression'', salutations

3) FOCUS THÉMATIQUES : LA NÉGOCIATION INTERNATIONALE DANS LE CADRE DE CONTRE-PARTIES ÉCONOMIQUES / SECTEUR DÉFENSE ARMEMENT

4) LA VISION DU TEMPS SELON LES CULTURES

- Cultures polychroniques/monochroniques
- Ponctualité et horaires de travail
- Cadre de référence temporel : (court terme/ long terme) orientation culturelle : passé, présent, futur (impact).

5) LES MODES DE COMMUNICATION

- La connaissance des pratiques et attentes, les connaissances linguistiques et culturelles atouts/handicaps

6) LE PROCESUS DE NÉGOCIATION INTERCULTURELLE EN 8 ÉTAPES D'IMPORTANCE ET DE DURÉE DIFFÉRENTES SELON LES CULTURES

7) PROFIL DES NÉGOCIATEURS ALLEMANDS, ITALIENS, ANGLAIS ET AMÉRICAINS

Nécessité d'être flexible et adaptable et de comprendre la position de l'autre dans un contexte pluriculturel Négociation en Russie et monde arabe (Afrique du nord, proche/Moyen-Orient) Introduction Démarche et outils de négociation Focus monde arabe - Russie Conclusion

8) NÉGOCIATION EN ASIE

Spécificités de la négociation en Inde Spécificités de la négociation en Asie du Sud Est Spécificités de la négociation en Corée du Sud ou Japon

9) DÉVELOPPER SON "INTELLIGENCE INTERCULTURELLE : "DÉFIS À RELEVER"

10) STYLES ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION PRIVILÉGIÉS SELON LES CULTURES

11) DIFFÉRENCE DE VISION SUR LES ENGAGEMENTS ET LES CONTRATS

12) NÉGOCIATION EN AMÉRIQUE LATINE

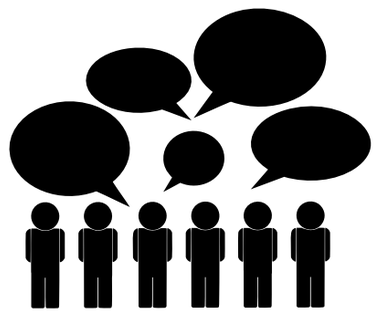
13) CONCLUSION

Synthèse et prise de résolutions en matière d'approche personnelle envers les négociations internationales

Nous consulter

2990 €
(HT)

4 jours
28h



Directeurs et cadres des affaires internationales, des activités industrielles et du pilotage stratégique. Mais aussi les responsables de zones géographiques et les chargés d’affaires



Nous consulter

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014

DA7 - Protocole et accueil de délégations étrangères

Règles et outils

EXPERTISE SECTORIELLE : DÉFENSE ET ARMEMENT



OBJECTIFS

Connaître les principales règles protocolaires à mettre en oeuvre lors de rencontre internationales, qu'elle soit eff ectuées dans le cadre de la diplomatique ou dans le cadre de négociation d'aff aires internationales. Maîtriser les outils de la pratique protocolaire.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche pragmatique nourrie de cas concrets. Alternance d'apports théoriques et d'illustrations et mise en place d'un cas pratique.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une expérience passée ou actuelle, dans un environnement international, est recommandée pour participer à cette session. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

Jour 1

1) PRÉSENTATIONS CROISÉES : L'ESSENTIEL DU PROTOCOLE FRANÇAIS DANS LE CADRE INTERNATIONAL

- 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

2) CAS PRATIQUE – ACCUEILLIR UNE DÉLÉGATION ÉTRANGÈRE

- Accueillir une délégation américaine
- Les points à améliorer
- Les bonnes pratiques à effectuer

3) CONNAÎTRE LES CONSÉQUENCES DES TYPOLOGIES MULTICULTURELLES

- Les 3 F : Facts – Feeling – Fait
- Cultures individualistes/collectivistes
- Cultures masculines/féminines
- Cultures monochroniques (linear)/cultures polychroniques (circular)
- Cultures orientées vers le court terme/ cultures orientées vers le long terme
- Cultures statutaires/cultures du quantitatif & de la performance
- Cultures de l'oral et de droit coutumier/cultures de l'écrit

Jour 2

4) CAS PRATIQUE – INTÉGRER LES COMPOSANTES INTERCULTURELLES

- Organiser les pauses et les collations lors d'une réunion de travail avec des Allemands et des Espagnols
- Préparer les cadeaux à remettre lors d'un voyage au Japon
- Analyse des incidences des choix proposés quant à la culture des interlocuteurs

5) ANTICIPER LES INCIDENCES DU PROTOCOLE SUR DES DÉLÉGATIONS ÉTRANGÈRES

- 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 ?

6) CONNAÎTRE LES RÈGLES DU PAYS D'ACCUEIL EN CAS DE DÉPLACEMENT DE VOTRE DÉLÉGATION À L'ÉTRANGER

- Comment préparer la partie « protocole » lors d'un déplacement ?
- Auprès de quelles structures s'informer ?
- Comment gérer le protocole en amont ?
- Quelles sont les marges de manœuvre possibles de négociation du protocole ?

7) CAS PRATIQUES CLÔTURE

- Tour de table
- Évaluation
- Cérémonial militaire

Nous consulter

1690 €
(HT)

2 jours
14h

Directeurs et cadres des affaires internationales, des activités industrielles et du pilotage stratégique. Mais aussi les responsables de zones géographiques et les chargés d'affaires

Nous consulter

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014



NE SOYEZ PLUS PASSIF, PASSEZ À L’ACTION

ÉLARGISSEZ VOS COMPÉTENCES POUR DE MEILLEURES PERFORMANCES

Formations à l'export, conduite de projet, stratégie marketing ou encore business plan ? Quel que soit votre besoin, Formatex et ses experts sont la pour vous apporter la meilleure solution !

Alors n'attendez plus et réservez dès maintenant vos places pour la formation de votre choix

FORMATEX – 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris - Tél : 01 40 73 34 44 – Fax : 01 40 73 31 37 – mail : info@formatex.fr Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175

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 INTER-ENTREPRISES :

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 deux exemplaires. 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 OPCO :

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCO, il doit vérifier l'imputabilité de la formation, procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO 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'OPCO 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 assujetti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc nets à payer.

ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

• Pour un inter-entreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé (courrier, fax ou e-mail) 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-entreprise : 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, téléphone, fax, e-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 autre document mis à la disposition du client et de son personnel sont la 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 confidentiel 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 : https://www.formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires/

FORMATEX – 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris
Tél : 01 40 73 34 44 – Fax : 01 40 73 31 37 – mail : info@formatex.fr
Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175

FICHE D'INSCRIPTION

LA FORMATION

Intitulé : ..... **Code :** .....

Date(s) souhaitées : .....

Prix :
• Prix net/participant : .....
• Participation du déjeuner : ❑ OUI (20€/jour) ❑ NON

Total net (en euros) : .....

L'ENTREPRISE

Raison sociale : .....

Numéro SIRET : ..... **Code NAF :** .....

Adresse : .....

Ville : ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

Responsable de formation : ❑ M. ❑ Mme.

Nom : ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** |__|__|__|__|__|

Adresse e-mail : ..... **Fax :** |__|__|__|__|__|

PARTICIPANT N°1 : ❑ M. ❑ Mme.

Nom : ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** |__|__|__|__|__|

Adresse e-mail : ..... **Fax :** |__|__|__|__|__|

Fonction : .....

Adresse : .....

Ville : ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

Besoin d'aménagement spécifique:: **Oui** ❑ **Non** ❑

La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant : Oui ❑ **Non** ❑

PARTICIPANT N°2 : ❑ M. ❑ Mme.

Nom: ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** |—|—|—|—|—|

Adresse e-mail: ..... **Fax :** |—|—|—|—|—|

Fonction : .....

Adresse : .....

Ville : ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

Besoin d'aménagement spécifique : **Oui** ❑ **Non** ❑

La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant : Oui ❑ **Non** ❑

FACTURATION/FINANCEMENT

Bon de commande : ❑ Oui ❑ Non .....

Adresse : .....

Ville : ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

Ci-joint un chèque en EUR : ❑ Oui ❑ Non

Date et signature :

Je déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente détailléesau recto ou accessible à l'adresse suivante www.formatex.fr/mentions-legales.html, j'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATE et en particulier ma responsabilité civile. Si financmeent par un OPCO, pas de subrogation de paiement.

PLANNING 2025

FÉVRIER

06/02 : EL1 - Incoterms® 2020

MARS

03/03 : EL7 - Maîtriser la douane et la fiscalité
06/03 : SP5 - Les aides et soutiens financiers
10 & 11/03 : EF1 - Gestion des risques financiers internationaux
12/03 : OD11 - Répondre aux appels d'offres internationaux
13/03 : OD18 - Boostez vos ventes BtoB
14/03 : OD10 - Calcul du prix de vente export
17/03 : EF10 - La maitrise des cautions et garanties bancaires internationales
18/03 : EF10 - La maitrise des cautions et garanties bancaires internationales
19/03 : OD18 - Boostez vos ventes BtoB
19/03 : SP13 - Analyse du risque pays
20/03 : OD28 - Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe. (Focus EAU)
20/03 : OD20 - Vendre à travers un réseau de distribution en Amérique du Nord
21/03 : OD10 - Calcul du prix de vente export (distanciel)
24 & 25/03 : EF16 - Les fondamentaux des financements export
26 & 27/03 : OD11 - Répondre aux appels d'offres internationaux
OD24 - E-Export : E-commerce, Marketplaces, IA et Multicanal
28/03 : EF8 - Lettre de crédit standby
31/03 : EL4 - Optimiser et maîtriser votre transport international
31/03 : OD15 - Négocier à l'international

AVRIL

01/04 : EF3 - Le montage des opérations de négoce international
SP15 - La Malette digitale des responsables export
OD15 - Négocier à l'international
02/04 : EF3 - Le montage des opérations de négoce international
03/04 : EJ1 - Le contrat commercial et les conditions générales à l'international
OD7 - Marketing digital à l'export
OD4 - Manager un portefeuille de distributeurs export
SP18 - Risques et déplacements à l'international
04/04 : OD7 - Marketing digital à l'export
OD4 - Manager un portefeuille de distributeurs export
07/04 : EF6 - Le crédit documentaire niveau I
EL8 - Prévention et règlement des litiges douaniers
OD12 - Transfert de technologie à l'international
08/04 : EF6 - Le crédit documentaire niveau I
OD12 - Transfert de technologie à l'international
09/04 : OD19 - Conduire des affaires au Maghreb
11/04 : EF20 - Crédit transférable et "back-to-back"
OD3 - Créer, animer et développer ses réseaux de distribution à l'international
17/04 : EL20 - Ventes de prestation de service (distanciel)
28/04 : EF11 - La maîtrise des cautions et garanties bancaires internationales (niveau 2)
EL9 - Traitement douanier réservé à la marchandise - le trio : Espèce, origine et valeur
29/04 : EF11 - La maîtrise des cautions et garanties bancaires internationales (niveau 2)
SP17 - Principes de mobilité à l'international
30/04 : SP17 - Principes de mobilité à l'international

MAI

05 & 06/05 : EF14 - Les financements et garanties publiques : les grands contrats
12/05 : SP6 - Préparer et rentabiliser une participation à un salon international
13/05 : SP6 - Préparer et rentabiliser une participation à un salon international
EF5 - Le Trade Finance
14/05 : EF5 - Le Trade Finance
EL2 - Atelier Incoterms® (distanciel)
SP3 - Business Plan Export
15/05 : SP3 - Business Plan Export
OD10 - Réussir en Afrique via le Maroc (distanciel)
EL19 - Maîtriser les règles d'origine
EL21 - Les régimes douaniers particuliers
19/05 : OD13 - Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux
SP7 - Stratégie internationale et développement export
20/05 : SP7 - Stratégie internationale et développement export
OD8 - Prospection multicanale
21 & 22/05 : SP12 - Anticiper les risques inhérents au commerce international

JUIN

02/06 : EF4 - Modes et moyens de paiement à l'international
03/06 : EF4 - Modes et moyens de paiement à l'international
EF23 - Fiscalité des contrats internationaux
04/06 : EL6 - Chaîne documentaire import-export
05/06 : OD6 - Internationalisation, implantation et croissance externe
11/06 : OD16 - Mener une négociation à l'international à l'aide de l'IA Générative
12/06 : OD23 - Faire affaire avec l'OTAN
EJ2 - Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international
16/06 : EF13 - La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires
EF2 - Analyse financière en vue d'un développement à l'international
EF22 - Normes IFRS et Analyse financière
17/06 : EF2 - Analyse financière en vue d'un développement à l'international
EF22 - Normes IFRS et Analyse financière
19/06 : SP8 - Intelligence Artificielle et stratégie
20/06 : SP8 - Intelligence Artificielle et stratégie
EJ4 - Protéger sa marque à l'international
SP16 - Calcul du prix de vente export
20/06 : SP16 - Calcul du prix de vente export
23 & 24/06 : EF17 - Fondamentaux du financement de projet
25/06 : EL5 - Maîtriser les techniques administratives du commerce extérieur
26/06 : EL5 - Maîtriser les techniques administratives du commerce extérieur
EF12 - Crédoc et garanties
EF15 - Les Partenariats Public-Privé
27/06 : EF15 - Les Partenariats Public-Privé
30/06 : SP4 - Elevator pitch à l'international
SP20 - Business Plan Export

JUILLET

01/07 : SP4 - Elevator pitch à l'international
OD21 - Exporter du vin et des spiritueux en Asie
EF21 - La gestion financière et comptable des succursales et des filiales
02/07 : EF21 - La gestion financière et comptable des succursales et des filiales
03/07 : EJ3 - Les conditions générales de vente en ligne
07/07 : SP1 - Les bases de l'international
08/07 : SP1 - Les bases de l'international
OD21 - Exporter du vin et des spiritueux en Asie (distanciel)
10 & 11/07 : OD1 - Pilotage export

SEPTEMBRE

02 & 03/09 : EF3 - Le montage des opérations de négoce international
04/09 : EL2 - Atelier Incoterms® (distanciel)
05/09 : EF8 - Lettre de crédit standby
08 & 09/09 : EF7 - Le crédit documentaire (niveau 1)
10/09 : SP13 - Analyse du risque pays
11 & 12/09 : EF11 - La maîtrise des cautions et garanties bancaires internationales (niveau 2)
15/09 : EJ1 - Le contrat commercial et les conditions générales à l'international
16/09 : OD22 - Conduire des affaires en Inde
17/09 : EF5 - Le Trade Finance
18/09 : EF5 - Le Trade Finance
OD18 - Trouvez des acheteurs internationaux BtoB sur les marketplaces (distanciel)
19/09 : OD8 - La prospection multicanale
22/09 : EF16 - Les fondamentaux des financements export
23/09 : EF16 - Les fondamentaux des financements export
OD20 - Vendre à travers un réseau de distribution en Amérique du Nord
24/09 : OD2 - Prospecter à l'international
EL5 - Maîtriser les techniques administratives du Commerce Extérieur
SP17 - Principes de mobilité à l'international
25/09 : OD2 - Prospecter à l'international
EL5 - Maîtriser les techniques administratives du Commerce Extérieur
SP17 - Principes de mobilité à l'international
OD18 - Trouvez des acheteurs internationaux BtoB sur les marketplaces (distanciel)

OCTOBRE

02/10 : SP18 - Risques et déplacements à l'international
OD15 - Négocier à l'international
SP21 - Portage salarial à l'international
03/10 : OD15 - Négocier à l'international
SP15 - Calcul du prix de vente export (distanciel)
EL9 - Traitement douanier réservé à la marchandise - le trio : Espèce, origine et valeur
06/10 : EF13 - La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires
SP7 - Stratégie internationale et développement export
07/10 : SP5 - Les aides et soutiens financiers
OD14 - Pratique du protocole
SP7 - Stratégie internationale et développement export
08/10 : OD14 - Pratique du protocole
OD12 - Transfert de technologie à l'international
OD11 - Répondre aux appels d'offres internationaux
09/10 : OD12 - Transfert de technologie à l'international
OD11 - Répondre aux appels d'offres internationaux
EJ4 - Protéger sa marque à l'international
10/10 : OD3 - Créer, animer et développer ses réseaux de distribution à l'international
13 & 14/10 : EF10 - La maîtrise des cautions et garanties bancaires internationales (niveau 1)
15/10 : EF2 - Analyse financière en vue d'un développement à l'international
EJ2 - Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international
16/10 : EF2 - Analyse financière en vue d'un développement à l'international
16 & 17/10 : SP8 - Intelligence Artificielle et stratégie
20 & 21/10 : SP12 - Anticiper les risques inhérents au commerce international
23/10 : OD28 - Développer son courant d'affaires dans les pays du Golf (Focus Arabie Saoudite)

NOVEMBRE

03/11 : EL7 - Maîtriser la douane et la fiscalité
04 & 05/11 : OD7 - Marketing digital à l'export (distanciel)
06/11 : SP6 - Préparer et rentabiliser un salon à l'international
07/11 : SP6 - Préparer et rentabiliser un salon à l'international
OD6 - Internationalisation, implantation et croissance externe
13/11 : EJ3 - Les conditions générales de vente en ligne
EF6 - Le crédit documentaire (niveau 1)
17/11 : SP3 - Business Plan Export
18/11 : SP3 - Business Plan Export
EF22 - Normes IFRS et Analyse financière
19/11 : EF22 - Normes IFRS et Analyse financière
OD13 - Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux
OD24 - E-Export : E-commerce, Marketplaces, IA et Multicanal
20/11 : OD24 - E-Export : E-commerce, Marketplaces, IA et Multicanal
SP2 - Le diagnostic export
21/11 : SP2 - Le diagnostic export
24 & 25/11 : EF1 - Gestion des risques financiers internationaux
26/11 : EL6 - Chaîne documentaire import-export
28/11 : EL21 - Les régimes douaniers particuliers
OD16 - Mener une négociation à l'international à l'aide de l'IA Générative

DÉCEMBRE

01/12 : EL4 - Optimiser et maîtriser votre transport international
02/12 : EF12 - Crédoc et garanties : spécificités Maghreb et Moyen-Orient
03/12 : OD19 - Conduire des affaires au Maghreb
04/12 : SP1 - Les bases de l'international
SP19 - La Malette digitale des responsables exports
05/12 : SP19 - La Malette digitale des responsables exports
09/12 : EL1 - Incoterms® 2020
10/12 : EF9 - Du bon usage des RUU 600 et PBIS 821
15/12 : EL8 - Prévention et règlement des litiges douaniers
16 & 17/12 : EF4 - Modes et moyens de paiement à l'international
18 & 19/12 : EF18 - Project Finance fundamentals

Investir dans vos compétences, c’est investir dans votre avenir

Chez Formatex, nous croyons fermement que chaque compétence acquise est une pierre ajoutée à l’édifice de votre réussite. Nos formations sont conçues pour répondre aux exigences du monde professionnel d’aujourd’hui et de demain, en vous offrant des outils concrets et des connaissances pratiques. Faites le choix d’un accompagnement de qualité, certifié Qualiopi, pour révéler tout votre potentiel et construire un avenir à la hauteur de vos ambitions. Ensemble, façonnons votre réussite !

FORMATEX

FORMATEX – 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris - Tél : 01 40 73 34 44 – Fax : 01 40 73 31 37 – mail : info@formatex.fr Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175