FORMATEX

Business France

bpifrance

ESCE International Careers

ACADÉMIE DE L'EXPORT

CATALOGUE DÉFENSE

Formations stratégiques pour les forces et industriels de la défense

Export, négociation, technologie, sécurité internationale

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTION DE FORMATION

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.

Business France

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. »

bpifrance

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

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. 13
DA2	Le risque pays : Focus défense / armement	1 jour	Nous consulter	Nous consulter	p. 14
DA3	Compensations industrielles et transferts de technologie dans le cadre des exportations	3 jours	Nous consulter	Nous consulter	p. 15
DA4	Enjeux de défense à l'international	2 jours	Nous consulter	Nous consulter	p. 16
DA5	Structures de coopération multilatérale UE / OTAN	3 jours	Nous consulter	Nous consulter	p. 17
DA6	Négociation à l'international	4 jours	Nous consulter	Nous consulter	p. 18
DA7	Pratique du protocole	2 jours	Nous consulter	Nous consulter	p. 19
DA8	Droit des affaires internationales : Maîtrise des Grands Contrats	2 jours	Nous consulter	Nous consulter	p. 20
DA9	Les Bien à double usage : appréhender et maîtriser les réglementations	2 jours	Nous consulter	Nous consulter	p. 21

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES : ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE

EL1	Les Incoterms 2020	2 jours	18 mars	09 décembre	p. 24
EL9	Traitement douanier réservé à la marchandise - le trio : espèce, origine et valeur	1 jour	28 avril	03 octobre	p. 25

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. 27
EJ4	Protéger sa marque à l'international	1 jour	19 juin	09 octobre	p. 28

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL

SP4	Elevator Pitch à l'international	2 jours	30 juin et 01 juillet		p. 31
SP6	Préparer et rentabiliser une participation à un salon international	2 jours	12 et 13 mai	06 et 07 novembre	p. 32
SP11	Stratégie d'influence à l'international	1 jour	17 avril	11 septembre	p. 33
SP13	Analyse du risque pays	1 jour	19 mars	10 septembre	p. 34
SP14	Les nouveaux risques à l'international	2 jours	12 et 13 mars	03 et 04 novembre	p. 35
SP18	Risques et déplacements à l'international	1 jour	03 avril	02 octobre	p. 36

ORGANISER, NÉGOCIER ET SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

OD6	Internationalisation, implantation et croissance externe	1 jour	05 juin	07 novembre	p. 40
OD8	La prospection multicanale	1 jour	20 mai	19 septembre	p. 41
OD11 bis	Répondre aux appels d'offres internationaux	2 jours	26 et 27 mars	08 et 09 octobre	p. 42
OD12	Transfert de technologie et partenariats industriels	2 jours	07 et 08 avril	08 et 09 octobre	p. 43
OD13	Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux	1 jour	19 mai	19 novembre	p. 44
OD14	Pratique du protocole	2 jours	07 et 08 octobre		p. 45
OD15	Négocier à l'international	2 jours	31 mars et 1er avril	02 et 03 octobre	p. 46
OD27	Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe (FOCUS EAU)	1 jour	20 mars		p. 47
OD28	Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe (FOCUS Arabie Saoudite)	1 jour	23 octobre		p. 48

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES : ENVIRONNEMENT FINANCIER

EF5	Le Trade Finance	2 jours	13 et 14 mai	17 et 18 septembre	p. 51
EF6	Le Crédit documentaire	2 jours	07 et 08 avril	13 et 14 novembre	p. 52
EF14	Les financements et garanties publiques : les grands contrats	2 jours	05 et 06 mai	29 et 30 septembre	p. 53
EF15	Fabrique de PPP durables en France et à l'international	2 jours	26 et 27 juin		p. 54
EF23	Fiscalité des contrats internationaux	1 jour	03 juin		p. 55

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. 13

DA2 Le risque pays : Focus défense / armement ..... p. 14

DA3 Compensations industrielles et transferts de technologie dans le cadre des exportations ..... p. 15

DA4 Enjeux de défense à l'international ..... p. 16

DA5 Structures de coopération multilatérale UE / OTAN ..... p. 17

DA6 Négociation à l'internationale ..... p. 18

DA7 Pratique du protocole ..... p. 19

DA8 Droit des affaires internationales : Maîtrise des Grands Contrats ..... p. 20

DA9 Les Bien à double usage : appréhender et maîtriser les réglementations ..... p. 21

EXPERTISE SECTORIELLE :
DÉFENSE ET ARMEMENT

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

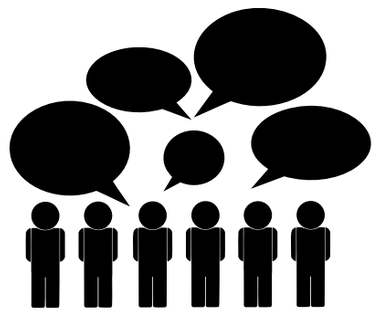
Jour 4

- 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

EXPERTISE SECTORIELLE :
DÉFENSE ET ARMEMENT

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

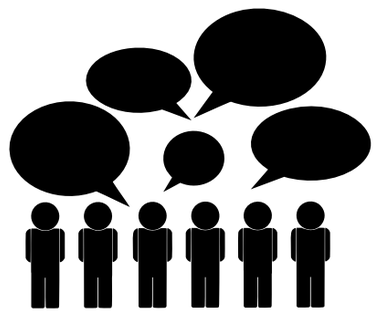
Focus débat :
Notations de certains pays au regard de l'actualité (Europe, Asie, Proche et Moyen-Orient, Amérique du Nord et du Sud)

CONCLUSION GÉNÉRALE DU SÉMINAIRE

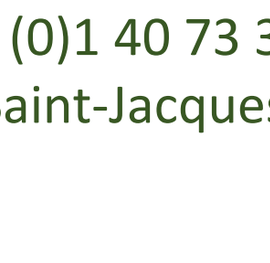
Nous consulter

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

EXPERTISE SECTORIELLE :
DÉFENSE ET ARMEMENT

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

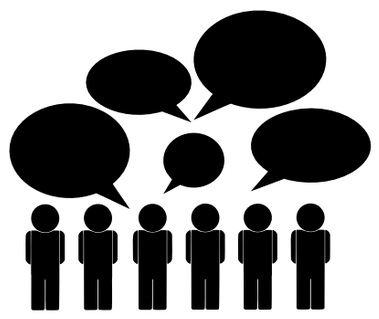
• Les grands pays stratégiques (États-Unis, Chine, Russie)
• Autres grands (Inde, Japon), nouveaux vénus (Brésil, Turquie) et les connexions Sud-Sud
• Mondialisation, numérique, écologique : questions transversales
• Conclusion générale du séminaire

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

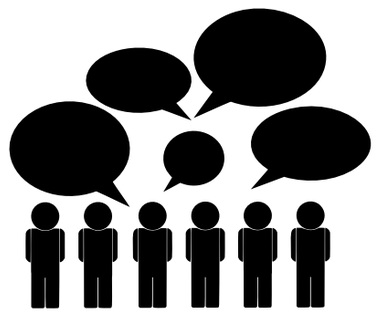
12) LE RÉSEAU FRANÇAIS À L'OTAN

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

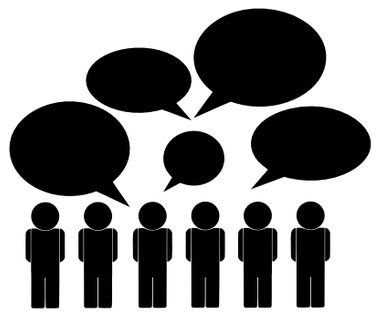
13) CONCLUSION

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

DA8 - Droit des affaires internationales : Maîtrise des Grands Contrats

EXPERTISE SECTORIELLE : DÉFENSE ET ARMEMENT

OBJECTIFS

Les apprenants maîtriseront les principes du droit des contrats et les spécificités du droit des affaires internationales. Ils seront capables d'analyser et négocier des contrats commerciaux, de gérer les litiges et d'appliquer les règles des Incoterms. Ils comprendront les enjeux du droit communautaire et les mécanismes de co-traitance et sous-traitance. Enfin, ils sauront sécuriser le paiement et l'exécution des contrats internationaux, garantissant ainsi des transactions efficaces et conformes aux exigences juridiques.



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

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

PROGRAMME

Jour 1

1) QU'EST-CE QU'UN CONTRAT ?
- L'environnement juridique
- L'environnement juridique international (Loi applicable et juridiction compétente)
- L'introduction au droit des contrats (obligations des parties)

2) LES CLAUSES SENSIBLES
- Entrée en vigueur
- Réception
- Garanties
- Responsabilité
- Paiement
- Transfert risques (Incoterms®)
- Transfert propriété

3) ACCORDS INTER-ENTREPRISES ET PROPRIETE INTELLECTUELLE
- Sous-traitance
- Les grandes règles de la PI (marque / brevet : Dessins modèle) - Production du savoir-faire - Distinction cession et licence

4) RÉCLAMATIONS - LITIGES
- Gérer les réclamations
- Résiliation des contrats
- Transaction
- L'arbitrage - La médiation
- Le contentieux

Jour 2

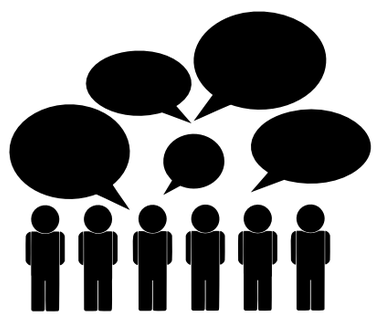
5) PARTIE AFFAIRE EUROPEENNE
- Introduction au droit communautaire
- Co-traitance
- Sociétés et groupements (Joint venture - Consortium - Groupement momentané d'entreprise)
- Garantir l'exécution
- L'évolution du contrat (modification, durée)

6) PARTIE ACHAT
- Coexistence contrat et conditions générales
- Transfert risques (Incoterms®)
- Transfert propriété
- Garantir la paiement

Nous consulter

1390 €
(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

DA9 - Les Biens à double usage : appréhender et maîtriser les réglementations

EXPERTISE SECTORIELLE : DÉFENSE ET ARMEMENT



OBJECTIFS

Connaître les règlementations spécifiques BDU
Maîtriser les formalités liées à ces matériels dans les échanges intra-communautaires et les pays tiers.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Déroulement du programme en faisant le lien entre l'aspect opérationnel et la réglementation : suivi d'une importation, d'une exportation et d'échanges intracommunautaires de BDU

Alternance avec des cas concrets de l'animateur et des participants

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

PROGRAMME

1.LES DÉFINITIONS

· Les biens à double usage concernés : les différents types de produits
· La législation et textes applicables (règlement 2021/821)
· Liste des BDU (màj date de formation)

2.L'IDENTIFICATION DES BDU

· Les différentes catégories
· Les liens entre les catégories et la nomenclature

3.PROCÉDURES D'AUTORISATION

· Les différents types d'autorisation et leurs utilisations
o Autorisation VS pays de destination VS produits
· La demande d'autorisation :
o Quelle autorisation demander ?
o Les documents et modalités par autorisation
o Procédure de demande de licences d'exportation : EGIDE
o Enregistrement et Gestion Interministériels des Dossiers à l'Exportation
o L'exportation sans licence

4.LA CLAUSE « ATTRAPE-TOUT » (CATCH-ALL)

· Fondement de la clause « attrape-tout » art. 4 du règlement (UE) n° 2021/821
· Dossiers hors licences DHL
· Attestation de non-classement

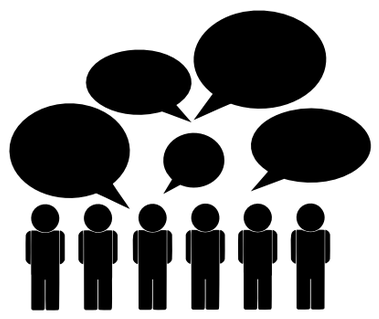
5.LES FORMALITÉS DU COMMERCE EXTÉRIEUR ET DE DOUANE

· Les documents d'expéditions : facture, colisage, mentions obligatoires
· La présentation de la licence dans DELTA@ (imputation, dépôt au service des douanes) – Selon les dates de migration DELT@ G DELTA I/E, nous pourrons vous présenter les liens dans le nouveau système de dédouanement DELTA I/E
· Liaison EGIDE / DELTA via GUN ou DELTA I/E

Nous consulter

1390 €
(HT)

2 jours
14h



Responsables ou collaborateurs d'un service Transport, Logistique, Export, Douane. Chefs d'entreprises, responsables commerciaux, de l'administration des ventes ou de service achat.



Nous consulter

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



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. 24**

EL9 **Traitement douanier réservé à la marchandise - le trio : espèce, origine et valeur** ..... **p. 25**

EL1 - Les Incoterms® 2020

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.

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

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

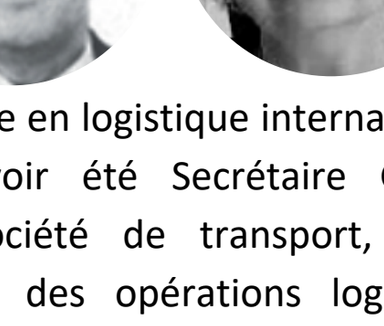
4) INCOTERMS® ET ADAPTABILITÉ (FACTEURS DE SÉLECTION)

5) EXERCICES D'APPLICATION : QUIZZ

18 mars 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

GESTION DES RISQUES : ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE

EL9 - Traitement douanier réservé à la marchandise : Espèce, origine et valeur

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



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

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. 27

EJ4 Protéger sa marque à l'international ..... p. 28

GESTION DES RISQUES : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

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

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

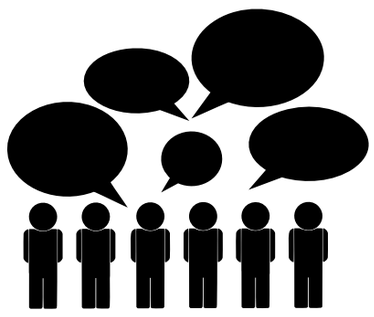
7) CAS PRATIQUE

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



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

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.

SP4 Elevator pitch à l'export ..... p. 31

SP6 Préparer et rentabiliser une participation à un salon international ..... p. 32

SP11 Stratégie d'influence à l'international ..... p. 33

SP13 Analyse du risque pays ..... p. 34

SP14 Les nouveaux risques à l'international ..... p. 35

SP18 La maîtrise de la sûreté des biens et des personnes dans les pays à risques lors d'une expatriation ..... p. 36

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

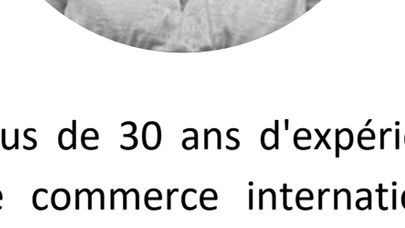
5) SÉQUENCE 5 : CONSTRUIRE UN SUPPORT ÉCRIT EN APPUI DU PITCH

- 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

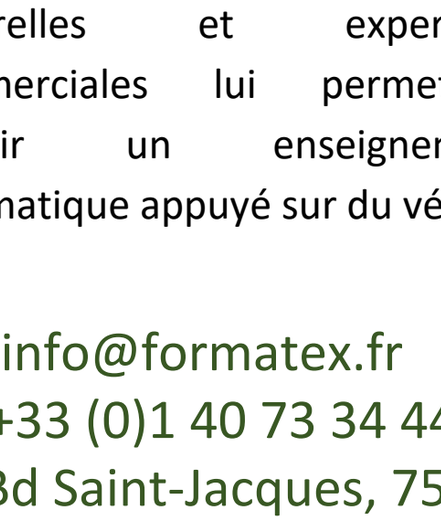
30 juin et 01 juillet 2025

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

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

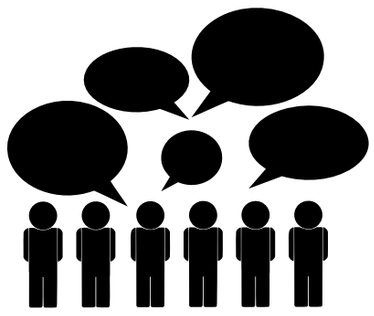
5) ORGANISER L'APRÈS-SALON

- 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

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

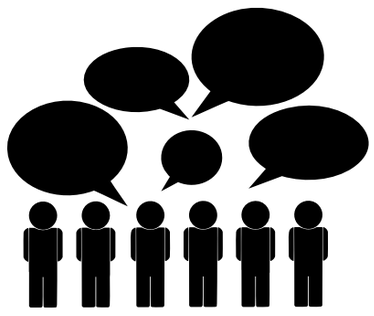
4) TECHNIQUES

• 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

SP13 - Analyse du risque pays

Enjeux et risques dans les affaires internationales

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL



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.

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.

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

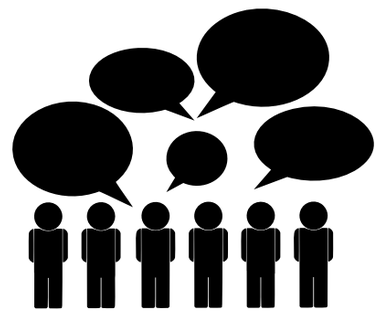
7) RISQUE POLITIQUE ET STRATÉGIQUE : L'ÉQUATION GÉOPOLITIQUE D'UN PAYS

CONCLUSION GÉNÉRALE DU SÉMINAIRE

19 mars 2025
10 septembre 2025

990 €
(HT)

1 jour
7h



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.



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

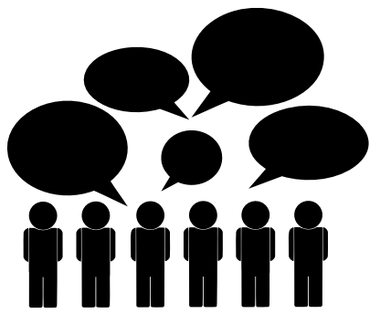
5) CONCLUSION GÉNÉRALE DU SÉMINAIRE:

• 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

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

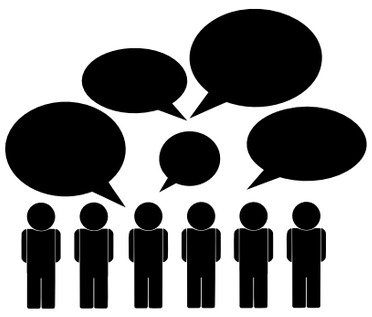
- Arrestation / Détention
- Agression physique
- Enlèvement
- Piraterie
- Attentat
- Troubles sociaux-politiques
- Catastrophe naturelle

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



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.

OD6 Internationalisation, implantation et croissance externe ..... p. 40

OD8 La prospection multicanale ..... p. 41

OD11 bis Répondre aux appels d'offres internationaux ..... p. 42

OD12 Transfert de technologie et partenaires industriels ..... p. 43

OD13 Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux ..... p. 44

OD14 Pratique du protocole ..... p. 45

OD15 Négocier à l'international ..... p. 46

OD27 Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe (Focus EAU) ..... p. 47

OD28 Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe (Focus Arabie Saoudite)..... p. 48

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

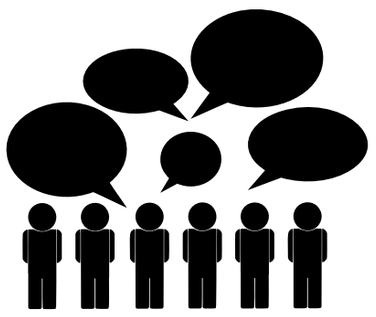
III - B - PARTENARIATS STRATÉGIQUES - OPTIMISER LEUR MISE EN OEUVRE ET LEUR FONCTIONNEMENT

- 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'une société de conseil, elle propose son expertise en stratégie, business mentoring et formation. Également Vice-Présidente d'une association regroupant des professionnels des fusions et acquisitions en entreprise, qui réunit des membres issus des principaux groupes français (CAC 40 & SBF 120) et vise à favoriser les échanges, le partage d'expertise et le développement des bonnes pratiques dans ce domaine.

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

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

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)

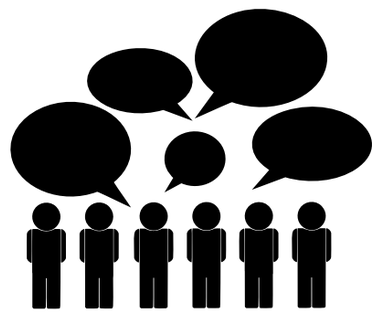
4) LE CAS PARTICULIER DU TERRAIN

- 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

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

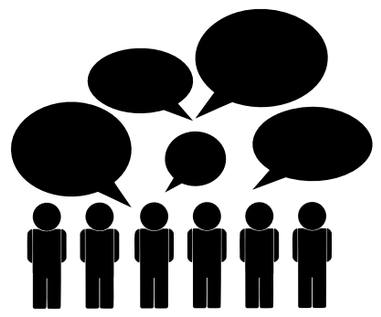
- Une équipe de « spécialistes » à l'international ?
- Quelles compétences pour mener le projet ?

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

9) CONCLUSION

clôture de la formation
- Tour de table



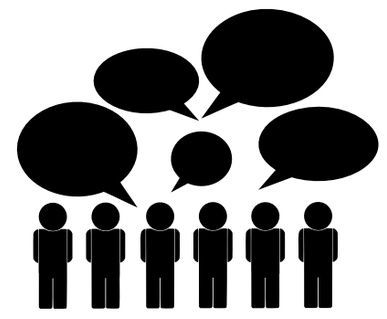
07 et 08 octobre 2025



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

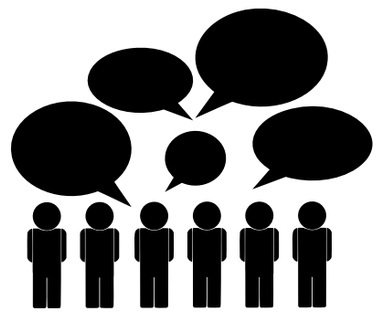
Visionnage d'une vidéo de négociation : analyse et décryptage collectif.
Jeu de rôle de négociation : mise en situation de négociation dans un contexte international.

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

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.

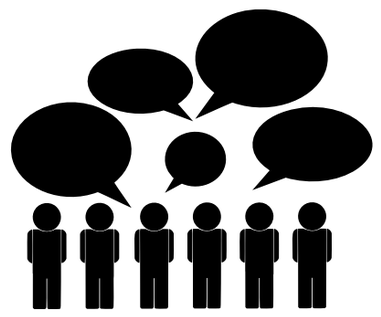
REGARD CROISÉ : PERCEPTION ENTRE LA FRANCE ET LE MONDE ARABE

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.



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

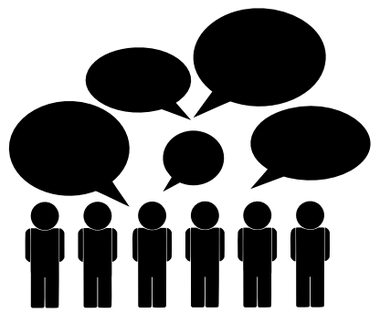
1. Différences et complémentarités culturelles
- Approches différentes du temps, de la prise de décision, et du leadership.
- Comment surmonter les malentendus culturels dans les affaires.

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"

EF5 Le trade finance ..... p. 51

EF6 Le Crédit documentaire ..... p. 52

EF14 Les financements et garanties publiques : les grands contrats ..... p. 53

EF15 Fabrique de PPP durables en France et à l'international ..... p. 54

EF23 Fiscalité des contrats internationaux ..... p. 55

EF5 - Le Trade Finance

Gestion des risques, des techniques et des financements

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

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

EF14 : Les financements et garanties publiques : les grands contrats

Mécanismes et optimisation

RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS

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

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)

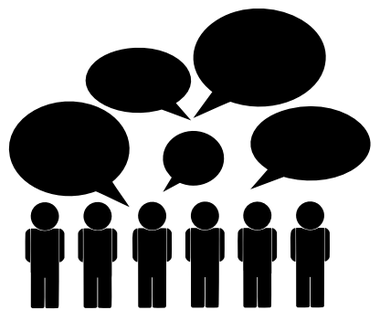
APRÈS-MIDI

- 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

EF23 - Fiscalité des contrats internationaux

Enjeux et techniques



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 ?

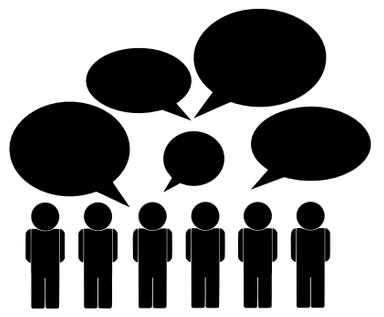
7) CONCLUSION : LES RÈGLES DE RÉDACTION D'UN CONTRAT INTERNATIONAL

- 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



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



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

MARS

18/03 : EL1 - Incoterms® 2020

19/03 : SP13 - Analyse du risque pays

20/03 : OD28 - Développer son courant d'affaires dans les pays du Golfe. (Focus EAU)

26 & 27/03 : OD11 bis - Répondre aux appels d'offres internationaux

31/03 : OD15 - Négocier à l'international

AVRIL

01/04 : OD15 - Négocier à l'international

03/04 : EJ1 - Le contrat commercial et les conditions générales à l'international
SP18 - Risques et déplacements à l'international

07/04 : EF6 - Le crédit documentaire niveau I
OD12 - Transfert de technologie à l'international

08/04 : EF6 - Le crédit documentaire niveau I
OD12 - Transfert de technologie à l'international

28/04 : EL9 - Traitement douanier réservé à la marchandise - le trio : Espèce, origine et valeur

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

19/05 : OD13 - Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux

20/05 : OD8 - Prospection multicanale

JUIN

03/06 : EF23 - Fiscalité des contrats internationaux

05/06 : OD6 - Internationalisation, implantation et croissance externe

20/06 : EJ4 - Protéger sa marque à l'international

25/06 : EL5 - Maîtriser les techniques administratives du commerce extérieur

26/06 : EF15 - Les Partenariats Public-Privé

27/06 : EF15 - Les Partenariats Public-Privé

30/06 : SP4 - Elevator pitch à l'international

JUILLET

01/07 : SP4 - Elevator pitch à l'international

SEPTEMBRE

10/09 : SP13 - Analyse du risque pays

15/09 : EJ1 - Le contrat commercial et les conditions générales à l'international

17/09 : EF5 - Le Trade Finance

18/09 : EF5 - Le Trade Finance

19/09 : OD8 - La prospection multicanale

OCTOBRE

02/10 : SP18 - Risques et déplacements à l'international
OD15 - Négocier à l'international

03/10 : OD15 - Négocier à l'international
EL9 - Traitement douanier réservé à la marchandise - le trio : Espèce, origine et valeur

07/10 : OD14 - Pratique du protocole

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

23/10 : OD28 - Développer son courant d'affaires dans les pays du Golf (Focus Arabie Saoudite)

NOVEMBRE

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 : EF6 - Le crédit documentaire (niveau 1)

14/11 : EF6 - Le crédit documentaire (niveau 1)

19/11 : OD13 - Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux

DÉCEMBRE

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

FORMATEX

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