

## Calendrier des formations en inter **FORMATEX 2017**

N'hésitez pas à **rechercher des mots-clés en appuyant sur ctrl + f**

SESSION(S)	THEMES	SYNTHESE PROGRAMME	Durée (jours)	Tarif (€)
<b>Se préparer efficacement à l'international</b>				
23 et 24 janvier 2017 25 et 26 sept. 2017	<b>Les bases de l'international</b> Comprendre et utiliser les fondamentaux techniques de l'exportation <b>SP 1</b>	Permettre aux participants d'intégrer les phases fondamentales d'une approche réussie à l'export et de maîtriser la méthode et les principales techniques liées au développement export.	2	1080€
26 et 27 janvier 2017 03 et 04 octobre 2017	<b>Le diagnostic export (Diagnostic international)</b> La méthodologie des conseillers à l'international <b>SP 2</b>	Savoir positionner la démarche de diagnostic export dans une méthodologie globale de développement export Maîtriser une méthodologie opérationnelle de diagnostic export (diagnostic de capacité export / diagnostic de ciblage export) Maîtriser les outils de pilotage stratégique export Savoir élaborer et/ou valider un plan de développement export	2	1080€
14 et 15 mars 2017 28 et 29 nov. 2017	<b>Business plan export</b> Méthodologie et outils pour construire son projet export <b>SP 3</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accompagner l'entreprise dans la construction et la validation d'un business plan export.</li> <li>- Lire efficacement un projet de business plan au niveau de la structure et du contenu</li> <li>- Analyser les éléments-clés</li> <li>- Restituer à l'entreprise les points perfectibles</li> <li>- Aider l'entreprise dans la reformulation et la validation</li> <li>- Maîtriser une méthodologie opérationnelle de diagnostic export (diagnostic de capacité export / diagnostic de ciblage export)</li> </ul>	2	1080 €
31 janvier 2017 19 septembre 2017	<b>Aides et soutiens financiers à l'export</b> Panorama et mise en pratique <b>SP 4</b>	Connaître les appuis disponibles et développer une démarche globale de recherche ciblée avec des aides à tous les stades du développement international de la PME. En termes de contenu : savoir gérer et traiter concrètement les dossiers à partir des applications et outils étudiés.	1	550 €
7 et 8 mars 2017 12 et 13 déc. 2017	<b>Stratégie d'internationalisation et Business plan</b> Analyser et planifier <b>SP 5</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Intégrer la stratégie de l'entreprise dans une démarche de développement international</li> <li>- Définir et analyser les phases du projet et les tâches qui y sont liées</li> <li>- Ordonnancer les tâches selon un diagramme approprié</li> <li>- Conduire et gérer le projet</li> </ul>	2	1080€
22 et 23 mars 2017 04 et 05 oct. 2017	<b>Marketing industriel</b> Outils stratégiques et opérationnels à l'export <b>SP 6</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprendre les articulations de la méthodologie Business Plan Industriel complet dans un environnement international.</li> <li>- Connaître les éléments constitutifs et les articulations d'un Business Plan</li> <li>- Comprendre les relations logiques de la méthodologie pour faciliter la prise de décisions stratégiques (développement produits, export, commercial, communication, ressources...)</li> <li>- Intégrer des outils permettant un processus de différenciation (environnement international, normatif, de filière...)</li> </ul>	2	1080€

SESSION(S)	THEMES	SYNTHESE PROGRAMME	Durée (jours)	Tarif (€)
9 et 10 mars 2017 28 et 29 sept. 2017	<b>Intelligence Economique</b> L'information au service du développement international de l'entreprise <b>SP 7</b>	Collecter et maîtriser l'information vitale pour l'entreprise en : identifiant les besoins internes et les diverses sources de renseignement, qualifiant la fiabilité de ces sources pour valider l'information. Cette information va permettre de connaître les marchés et leur évolution, d'identifier et surveiller les concurrents, d'identifier les besoins et attentes des clients et prospects, d'évaluer les évolutions technologiques et l'importance stratégique des différents types d'information et définir les niveaux et moyens de protection.	2	1050€
22 mars 2017 11 octobre 2017	<b>Mondialisation agir ou subir</b> Comprendre le contexte pour anticiper les besoins des entreprises <b>SP 7</b>	Comprendre les clés essentielles de la mondialisation des échanges, de la globalisation financière et de la crise que traversent la France, l'Europe et le Monde Maîtriser des outils stratégiques d'identification des PME à soutenir et de positionnement géographique en fonction des risques et des opportunités	1	680€
19 et 20 avril 2017 9 et 10 octobre 2017	<b>Anticiper les risques inhérents au commerce international</b> Savoir pour anticiper et maîtriser <b>SP 8</b>	Recenser, décrypter, comprendre et analyser chronologiquement l'ensemble des nombreux risques inhérents au déroulement d'une transaction internationale et susceptibles de compromettre grandement l'aboutissement de sa démarche import – export.	2	1120€
8 juin 2017 30 novembre 2017	<b>Le risque pays</b> Comment l'analyser et le gérer <b>SP 9</b>	Intégrer l'évolution de la notion de risque pays et comprendre les différentes méthodes utilisées par les opérateurs pour l'évaluer et mieux le maîtriser ; Mesurer les impacts dans les projets d'entreprises à l'aune de la crise actuelle et ses évolutions prévisibles.	1	650 €
2 février 2017 20 septembre 2017	<b>L'anglais des professionnels de l'international</b> Selling abroad and buying abroad – key words and expressions <b>SP 10</b>	Maîtriser les outils linguistiques nécessaires pour initier l'activité internationale de l'entreprise. Le module couvre l'ensemble des besoins linguistiques en amont de la commande.	1	550€
9 juin 1 <sup>er</sup> décembre	<b>Optimiser ses prévisions de vente</b> Outils pédagogiques CRM et gestion des flux <b>SP 11</b>	Accompagner les entreprises dans le domaine stratégique essentiel de la prévision des ventes (Demand Chain Management). La prévision des ventes est une des fonctions cruciales de l'entreprise car son contrôle permet de remettre le client au centre de la chaîne des flux physiques, des flux financiers, d'éviter de nombreux écueils tant au niveau de la satisfaction client (CRM, ECR, GRC) que de l'optimisation financière (BFR, Gestion des stocks).	2	Nous contacter
15 et 16 juin 2017 13 et 14 nov. 2017	<b>La maîtrise de la sûreté des biens et des personnes</b> Sécuriser l'expatriation de vos salariés dans les pays à risques <b>SP 12</b>	Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de : - Evaluer le risque sécuritaire d'un projet expatrié et son impact sur le patrimoine de l'entreprise ; - Evaluer les besoins en moyens personnels et matériels dédiés à la sécurisation du projet ; - Concevoir un plan des opérations de la sûreté et préparer les missionnaires au départ ; - Gérer les techniciens de la sûreté pour les opérations courantes sur le terrain ; - Maîtriser la gestion d'un incident sûreté sur site	2	1200 €

**FORMATEx** – 77, bd. St Jacques 75014 Paris – Tél. : 01 40 73 34 44 – Fax. : 01 40 73 31 37

Courriel : [info@formatex.fr](mailto:info@formatex.fr)

Site Internet : [www.formatex.fr](http://www.formatex.fr)

Associés : Business France - ESCE - COFACE

Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175

# Organiser, négocier et se développer

<b>Nous consulter</b>	<b>L'excellence opérationnelle pour réaliser ses objectifs à l'export</b> L'excellence opérationnelle pour réaliser ses objectifs à l'export <b>OD 1</b>	Maîtriser les principales techniques juridiques, financières, logistiques, fiscales, douanières, et réglementaires à l'international. Favoriser les réflexes Diagnostiquer les risques : identifier les questions à se poser au bon moment, savoir s'appuyer sur les experts internes ou externes, avoir une démarche globale et anticipative. Evaluer les solutions.	5	3200 €
<b>2 mars 2017 21 septembre 2017</b>	<b>Vendre à l'international et optimiser ses circuits de distribution</b> Mise en place et animation de réseaux <b>OD 2</b>	Savoir mettre en œuvre une approche commerciale et les actions marketing / en fonction des clients, des produits, des partenaires étrangers de l'entreprise. Se doter des bons outils commerciaux et maîtriser les nouvelles techniques de vente export dans un environnement complexe.	1	550 €
<b>24 et 25 janv. 2017 18 et 19 sep. 2017</b>	<b>Optimiser sa recherche de client à l'étranger</b> Méthodologie, outils et contrôle <b>OD 3</b>	Permettre à des participants d'être capables de préparer et réaliser de façon pragmatique et méthodique une prospection dans un pays étranger.	2	1080€
<b>15 et 16 juin 2017 16 et 17 nov. 2017</b>	<b>Manager un portefeuille de distributeurs export</b> Méthodologie et optimisation <b>OD 4</b>	Maîtriser une méthodologie de sélection de distributeurs à l'export. Savoir gérer son portefeuille de distributeurs.	2	1080€
<b>18 mai 2017 17 octobre 2017</b>	<b>Internationalisation, implantation et croissance externe</b> Pilotage, stratégie et action <b>OD 5</b>	Etre en mesure de structurer et mener à bien une implantation organique ou par croissance externe Identifier les avantages et inconvénients de chaque mode d'implantation S'approprier les bonnes pratiques de la gestion d'une implantation internationale du point de vue financier, fiscal, RH et de gouvernance Identifier les points clés dans le cadre d'un processus d'acquisition international : screening, due diligence, négociations, closing	1	580 €
<b>16 mai 2017 15 novembre 2017</b>	<b>Utiliser les réseaux sociaux pour mieux exporter</b> Social Media Optimization (SMO) et outils web <b>OD 6</b>	Présenter une méthodologie pour la mise en place d'une stratégie d'internationalisation avec les réseaux sociaux et le web	1	580 €
<b>12 juin 2017 13 décembre 2017</b>	<b>Stratégie web pour l'export</b> Pilotage, stratégie et action <b>OD 7</b>	Présenter une méthodologie pour la mise en place d'une stratégie d'internationalisation avec le web. Proposer des outils accessibles pour l'internationalisation d'un site web et développer sa présence sur les marchés étrangers avec le net. Illustrer l'utilisation de ces outils avec des cas pratiques.	1	580 €
<b>3 et 4 juillet 2017</b>	<b>E-commerce en Chine</b> Formation et Rencontres BtoB <b>OD 8</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concevoir une offre e-commerce adaptée au marché ;</li> <li>- Saisir les opportunités offertes par le premier marché mondial de l'e-commerce ;</li> <li>- Appréhender la méthode et identifier les partenaires pour sécuriser le projet à Paris ;</li> <li>- Rencontrer les contacts clés parmi les leaders du marché chinois.</li> </ul>	2	Nous consulter
<b>5 et 6 juillet 2017</b>	<b>E-commerce en Russie</b> Formation et Rencontres BtoB <b>OD 9</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concevoir une offre e-commerce adaptée au marché ;</li> <li>- Saisir les opportunités offertes par le premier marché mondial de l'e-commerce ;</li> <li>- Appréhender la méthode et identifier les partenaires pour sécuriser le projet à Paris ;</li> <li>- Rencontrer les contacts clés parmi les leaders du marché russes.</li> </ul>	2	Nous consulter
<b>2 février 2017 13 octobre 2017</b>	<b>Offre et calcul du prix export</b> Analyse et méthode de construction <b>OD 10</b>	Permettre aux participants de maîtriser les éléments constitutifs à la remise d'une offre et au calcul du prix export.	1	580 €
<b>29 mai 2017 27 nov. 2017</b>	<b>Les composantes externes du prix export</b> L'impact des risques <b>OD 11</b>	Comprendre l'environnement des marchés à l'Export et les principaux acteurs et intervenants ; Cartographier vos risques export tout au long du cycle : prospection, financement, assurance marchandises, douane ; Dresser une check-list de rédaction du contrat export ; Connaître les instruments de couverture de ces risques et leur coût ; Savoir à quoi servent les Incoterms® et leur impact sur le prix ? ; Dresser un tableau de bord du prix Export à partir d'un cas pratique.	1	650€

**FORMATEx** – 77, bd. St Jacques 75014 Paris – Tél. : 01 40 73 34 44 – Fax. : 01 40 73 31 37

Courriel : [info@formatex.fr](mailto:info@formatex.fr)

Site Internet : [www.formatex.fr](http://www.formatex.fr)

Associés : Business France - ESCE - COFACE

Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175

27 et 28 avril 2017 16 et 17 nov. 2017	<b>Répondre aux appels d'offres internationaux</b> Analyse et méthode de construction OD 12	Maîtriser une méthodologie de réponse aux appels d'offres internationaux. Analyser l'appel d'offres, évaluer et couvrir les risques inhérents à ce type de transaction. Considérer le financement et les cautions de marchés à mettre en place. Mettre au point la soumission et bâtir une offre compétitive.	2	1120€
27 et 28 mars 2017 16 et 17 nov. 2017	<b>Transfert de Technologie et partenariats industriels</b> Stratégie commerciale, juridique et financière OD 13	Concevoir un projet de transfert de technologie, En définir les phases successives et séquentielles Evaluer les coûts et les prix de chaque phase, en cohésion avec l'enjeu financier du projet.	2	1380€
29 et 30 juin 18 et 19 octo. 2017	<b>Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux</b> Méthodologie, outils et contrôle OD 14	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Maîtriser les éléments fondamentaux des offsets et de la compensation commerciale dans les marchés publics et les contrats à l'international</li> <li>- Partager l'expérience des intervenants et analyser les potentialités de transposition.</li> <li>- Appréhender le contexte historique et légal des compensations internationales, Identifier leur champ d'application au niveau international</li> <li>- Comprendre en quoi consiste une obligation d'Offset pour une entreprise</li> <li>- Valoriser des achats et/ou investissements à l'étranger et savoir accroître les ventes à travers une solution de financement Offsets</li> <li>- Justifier la gestion comptable des flux financiers engendrés par les compensations internationales</li> </ul>	2	1380€
11 mai 2017 17 nov 2017	<b>Négocier dans un contexte pluriculturel</b> Anticiper et s'adapter pour réussir OD 15	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprendre l'importance des différences culturelles dans la négociation de projets à l'international.</li> <li>- Savoir s'adapter aux différents styles de communication et de management.</li> <li>- Savoir appréhender les différents marchés en oubliant les stéréotypes.</li> </ul>	1	550 €
14 juin 16 octobre	<b>Négocier le contrat d'importation avec une société chinoise privée ou public</b> Quelle tendance, quelle évolution ? OD 16	La formation sera basé principalement sur la réalité des problèmes que l'on peut rencontrer au cours de la négociation d'un contrat d'importation avec une société chinoise privée ou public. Un jeu de rôle sera instauré autour de la table afin de permettre aux stagiaires de se mettre à la place des parties et de construire l'argumentaire.	1	650€
17 mai 2017 11 octobre	<b>Conduire des affaires au Maghreb</b> Les clés du succès OD 17	Donner aux participants les éléments leur permettant : <ul style="list-style-type: none"> <li>- De réussir des affaires dans les pays du Maghreb en considérant le contexte culturel et économique et en mesurant les stratégies possibles et les clés de leur succès ;</li> <li>- D'anticiper les évolutions.</li> </ul>	1	550 €
23 et 24 mars 2017 25 et 26 sept. 2017	<b>Conduire des affaires en Afrique</b> Les clés du succès OD 18	<p><u>Jour 1</u> : Apporter les clés de la culture managériale africaine afin d'adopter une stratégie adéquate.</p> <p>Avoir des connaissances tant sur le contexte que les réalités contemporaines africaines.</p> <p>Décoder les codes, valeurs et processus des africains.</p> <p><u>Jour 2</u> : Réussir des affaires dans les pays d'Afrique en considérant le contexte culturel et économique.</p> <p>Mesurer les stratégies possibles et les clés de leur succès.</p> <p>Anticiper les évolutions.</p>	2	1080
2 mai 2017 22 sept. 2017	<b>Conduire des affaires au Brésil</b> Chaves para o sucesso OD 19	Donner aux participants les éléments leur permettant : <ul style="list-style-type: none"> <li>- De réussir des affaires au Brésil en considérant le contexte culturel et économique des affaires et en mesurant les stratégies possibles et les clés de leur succès - d'anticiper les évolutions.</li> </ul>	1	650 €
30 mai 2017 28 sept. 2017	<b>Conduire des affaires en Chine</b> Les clés du succès OD 20	Développer la réflexion sur les éléments de stratégie de l'entreprise à adapter aux caractéristiques du marché chinois. Ajuster efficacement son comportement personnel et ses actions aux us et coutumes commerciaux chinois.	1	650

19 juin 2017 13 novembre 2017	<b>Exporter du vin, du spiritueux et des produits agroalimentaires en Chine</b> Evolution, réglementation et contraintes <b>OD 21</b>	Une formation basée au plus proche des évolutions du marché chinois, les nouveaux besoins en vins et spiritueux ainsi qu'en produits agroalimentaires sur le marché chinois seront analysés. Les nouvelles exigences des consommateurs en matière de sécurité alimentaire ont fait évoluer la réglementation et la pratique, quelques études de cas en relation avec des règlements aideront à mieux comprendre le texte juridique en application.	1	650 €
29 mai 2017 21 septembre 2017	<b>Comprendre la culture chinoise</b> Impacts dans les relations d'affaires <b>OD 22</b>	Acquérir l'essentiel des connaissances générales indispensables et nécessaires aux occidentaux pour appréhender sereinement le monde des affaires chinois : organisation administrative, géographique et politique, religions, cultures, gastronomies, médecine, soins... autant de caractéristiques et de particularités à connaître pour accéder à la réussite de vos premiers rendez-vous avec des Chinois	1	650 €
22 mai 2017 12 oct. 2017	<b>Conduire des affaires en Russie</b> Les clés du succès <b>OD 23</b>	Réussir des affaires en Russie en considérant le contexte culturel et économique des affaires et en mesurant les stratégies possibles et les clés de leur succès ; Anticiper les évolutions	1	550 €
23 mai 2017 10 octobre 2017	<b>Conduire des affaires en Allemagne</b> L'illusion de la proximité <b>OD 24</b>	Acquérir les connaissances essentielles sur la société allemande et en particulier sur le fonctionnement en entreprise afin de pouvoir adapter son approche commerciale aux attentes des interlocuteurs allemands	1	550 €
11 et 12 mai 2017 28 et 29 sept. 2017	<b>Comprendre les indiens pour travailler efficacement avec eux</b> Les clés du succès <b>OD 25</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Développer une sensibilité interculturelle pour appréhender les relations professionnelles,</li> <li>- Comprendre la culture Indienne avec toutes ses variables,</li> <li>- Communiquer de façon efficace,</li> <li>- Gérer les tensions et les conflits de façon positive</li> </ul>	1	1080€

## Gérer les risques, maîtriser les techniques du commerce international

### Environnement juridique

12 juin 2017 11 décembre 2017	<b>Le contrat commercial et les conditions générales à l'international</b> Maîtriser les fondamentaux juridiques pour la vente et l'achat <b>EJ 1</b>	Permettre aux participants d'acquérir les réflexes indispensables en matière contractuelle à l'international et leur proposer une approche concrète des règles juridiques fondamentales afin d'optimiser leur position d'acheteur ou de vendeur et de sécuriser leurs contrats internationaux.	1	650 €
13 juin 2017 12 décembre 2017	<b>Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international</b> Conclure en maîtrisant les risques <b>EJ 2</b>	Donner aux participants les éléments fondamentaux permettant de conclure dans de bonnes conditions des contrats d'agence commerciale et de distribution avec l'étranger.	1	650 €
13 juin 2017 8 décembre 2017	<b>Conditions générales de vente en ligne</b> B to B et B to C: le cadre juridique Européen <b>EJ 3</b>	Sensibiliser les participants à la législation européenne très protectrice des consommateurs. Différenciation des CGV « B to C » et « B to B ». Quels conséquences pour le non-respect des nombreux textes ? ⇒ Vente à distance, informations à communiquer au client, clauses abusives, données personnelles expose l'entreprise à de lourdes sanctions.	1	550€
21 juin 2017 15 décembre 2017	<b>La base et les pièges de l'anglais des contrats internationaux</b> International contracts: basics, tips and traps <b>EJ 4</b>	Maîtriser les outils linguistiques nécessaires pour négocier les termes d'un contrat, comprendre un contrat et des conditions de vente et d'achat, en déjouer les pièges, et en maîtriser la rédaction	1	550 €
21 juin 2017 15 décembre 2017	<b>Anticiper et gérer un conflit commercial en Anglais</b> Improve your skills in conflict management <b>EJ 5</b>	Maîtriser les outils linguistiques nécessaires pour faire face à des situations nouvelles dans l'exécution d'un contrat export ou import	1	550 €

**FORMATEX** – 77, bd. St Jacques 75014 Paris – Tél. : 01 40 73 34 44 – Fax. : 01 40 73 31 37

Courriel : [info@formatex.fr](mailto:info@formatex.fr)

Site Internet : [www.formatex.fr](http://www.formatex.fr)

Associés : Business France - ESCE - COFACE

Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175



## Maîtrise de la logistique

19 janvier 2017 19 octobre 2017	<p><b>Les incoterms® 2010</b> Importance stratégique et subtilités techniques</p> <p><b>ML 1</b></p>	Maîtriser concrètement et judicieusement les Incoterms® 2010 ; Mesurer les avantages spécifiques attachés à chacun d'entre eux ; Sensibiliser les participants aux Incoterms® comme outil stratégique de conquête de marchés à l'export et réducteur de coûts à l'import.	1	550 €
3 mars 2017 22 septembre 2017	<p><b>Maîtriser son transport à l'international et choisir son prestataire</b> Savoir pour mieux gérer</p> <p><b>ML 2</b></p>	Donner aux participants les éléments indispensables à une maîtrise des transports : savoir rédiger un cahier des charges, lancer un appel d'offre, sélectionner les soumissionnaires, suivre les performances par des tableaux de bord, contrôler, corriger et améliorer de façon continue et détecter les axes de progression de l'organisation transport.	1	550 €
16 et 17 mars 2017 2 et 3 octobre 2017	<p><b>Gestion d'Opérations Import-Export, Module 1: Sécurisation</b> Commerciale, logistique</p> <p><b>ML 3</b></p>	Appréhender et maîtriser l'ensemble des procédures logistiques et douanières ; Positionner la mission de l'assistant export dans le déroulement d'une opération commerciale ; Simuler la gestion d'une opération d'exportation ou d'importation	2	1050€
24 mars 2017 13 octobre 2017	<p><b>Les Documents d'accompagnement import-export</b> Traitement et optimisation</p> <p><b>ML 4</b></p>	Optimiser la rédaction, l'analyse et le traitement des principaux documents import/export dans le cadre d'une opération commerciale internationale. Gérer efficacement les relations avec les tiers, émetteurs ou rédacteurs des documents (transitaires, transporteurs, banques...)	1	550€
12 mai 2017 16 novembre 2017	<p><b>Prévention et règlement des litiges douaniers</b> Traitement et outils</p> <p><b>ML 5</b></p>	Connaître les points délicats du dédouanement. Utiliser les outils mis à la disposition des opérateurs (Code des douanes modernisé) et nouveau code des douanes de l'union au 01/05/2017 pour prévenir les litiges. Appréhender les contrôles et intervenir à la naissance du litige pour un meilleur traitement. Savoir contester un litige, intervenir pour un règlement transactionnel, déposer une demande auprès du médiateur ou de la CCED	1	650€
19 mai 2017 23 nov. 2017	<p><b>Réglementation, douane et échanges internationaux</b> Maîtriser les techniques douanières pour optimiser sa gestion</p> <p><b>ML 6</b></p>	Maîtriser les aspects douaniers, déclaratifs (statistiques) et fiscaux, pour optimiser sa trésorerie et éviter les contentieux.	1	550 €
30 et 31 mai 2017 28 et 29 nov. 2017	<p><b>Déclaration en douane</b> Les éléments constitutifs de la marchandise : espèce, origine et valeur</p> <p><b>ML 7</b></p>	Connaître les points délicats du dédouanement. Maîtriser les trois paramètres fondamentaux de la réglementation douanière. Mesurer leurs impacts et utiliser les outils à disposition des opérateurs	2	1120€
26 et 27 juin 2017 18 et 19 déc. 2017	<p><b>Echanges intra-communautaires et opérations complexes:</b> Maîtrise des flux et des procédures TVA DEB &amp; DES</p> <p><b>ML 8</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Maîtriser les flux liés aux opérations et échanges intracommunautaires des biens et de services au regard des procédures douanières, le Document Administratif Unique (DAU).</li> <li>- Connaître les mentions obligatoires, les facteurs et les obligations d'auto-liquidation et déclaratives</li> </ul>	2	1120€
28 juin 2017 19 déc. 2017	<p><b>Le statut Opérateur Economique Agréé (OEA)</b> Un accélérateur de procédures douanières et de sécurité</p> <p><b>ML 9</b></p>	Comprendre et appliquer le concept du statut OEA. Sécuriser les marchandises lors de leur transport. Mettre en place les dispositifs de contrôle nécessaires à la sécurisation du fret. Répondre aux formalités liées à l'audit sécurité, prendre en compte le nouveau questionnaire de la DGDDI. Différencier les risques. Rédiger un cahier des charges sécurité. Faire le bilan après 5 ans de déploiement.	1	650 €

FORMATEX – 77, bd. St Jacques 75014 Paris – Tél. : 01 40 73 34 44 – Fax. : 01 40 73 31 37

Courriel : [info@formatex.fr](mailto:info@formatex.fr)

Site Internet : [www.formatex.fr](http://www.formatex.fr)

Associés : Business France - ESCE - COFACE

Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175

7 mars 2017 27 septembre 2017	<b>Le nouveau code des douanes de l'union</b> Un accélérateur de procédures douanières et de sécurité <b>ML 10</b>	Comprendre et appliquer le concept du statut OEA. Sécuriser les marchandises lors de leur transport. Mettre en place les dispositifs de contrôle nécessaires à la sécurisation du fret. Répondre aux formalités liées à l'audit sécurité, prendre en compte le nouveau questionnaire de la DGDDI. Différencier les risques. Rédiger un cahier des charges sécurité. Faire le bilan après 5 ans de déploiement.	1	650 €
27 juin 2017 20 décembre 2017	<b>Transport multimodal, overseas et cross-docking</b> Externalisation logistique et pilotage de l'activité <b>ML 11</b>	Comprendre et appliquer le concept du statut OEA. Sécuriser les marchandises lors de leur transport. Mettre en place les dispositifs de contrôle nécessaires à la sécurisation du fret. Répondre aux formalités liées à l'audit sécurité, prendre en compte le nouveau questionnaire de la DGDDI. Différencier les risques. Rédiger un cahier des charges sécurité. Faire le bilan après 5 ans de déploiement.	1	650 €
7 juin 2017 4 décembre 2017	<b>L'anglais du transport et de la logistique</b> English for transport and logistics <b>ML 12</b>	Maîtriser les outils linguistiques nécessaires pour assurer le bon fonctionnement des flux import et export de l'entreprise.	1	550€

## Environnement financier

24 et 25 jan. 2017 02-03 oct. 2017	<b>La gestion des risques à l'international</b> Evaluer et prévenir <b>EF 1</b>	Permettre aux participants de mesurer les risques à l'international et d'utiliser les outils adaptés, afin de prévenir les risques notamment financiers	2	1300€
23 et 24 mars 2017 27 et 28 nov. 2017	<b>Analyse financière en vue d'un développement à l'international</b> Outils et réflexes <b>EF 2</b>	Acquérir les concepts fondamentaux de l'analyse financière et de l'approche des bilans en vue notamment de l'évaluation d'une entreprise qui envisage un développement à l'international.	2	1300€
27 et 28 mars 2017 09 et 10 nov. 2017	<b>Gestion des opérations Import Export</b> Focus : Sécurisation financière <b>EF 3</b>	Connaître et gérer les différentes techniques de sécurisation des paiements à l'international. Optimiser l'usage du crédit documentaire et de la lettre de crédit standby. Appréhender la nécessité des garanties internationales. Identifier les différentes phases du suivi de l'activité export. Se familiariser avec le calcul du prix de revient export et la gestion du risque de change. Se familiariser avec l'injonction de paiement européenne	2	1080€
3 mai 2017 15 nov. 2017	<b>Modes et moyens de paiement</b> Panorama des instruments et leurs mécanismes <b>EF 4</b>	Connaître et gérer les différents instruments de paiement. Optimiser l'usage du crédit documentaire et de la lettre de crédit standby. Appréhender la nécessité des garanties internationales et le nouveau corps de règles RUGD 758. Identifier les différentes phases du suivi de l'activité export.	1	550 €
22 et 23 juin 2017 16 et 17 oct 2017	<b>Le Trade Finance</b> Gestion des risques, des techniques et des financements <b>EF 5</b>	Faire un tour d'horizon des techniques utilisées dans le financement des opérations de commerce international ; Permettre aux participants d'identifier les risques potentiels, de sécuriser grâce aux modes de couverture des assureurs ou des banquiers, de choisir le financement le plus adapté au type de transaction ou d'entreprise concernée.	2	1300€
29 et 30 mars 2017 05 et 06 oct. 16	<b>Le crédit documentaire</b> Maîtrise et optimisation <b>EF 6</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Déterminer les avantages et inconvénients du crédit documentaire, optimiser son montage.</li> <li>- Gérer efficacement les crédits documentaires de la négociation à la réalisation</li> <li>- Maîtriser les principaux documents exigés pour les opérations de Commerce International.</li> <li>- Connaître les principales irrégularités dans les documents et les solutions pour éviter les réserves des banques, causes de surcoûts ou de retard de paiement voire de non-paiement</li> </ul>	2	1150€
10 mai 2017 14 novembre 2017	<b>La lettre de crédit stand-by</b> Avantages et pratiques opérationnelles <b>EF 7</b>	Etudier les formes de lettre de crédit " stand-by ", les pratiques opérationnelles avec leurs avantages et éventuels inconvénients. Savoir négocier les termes des LCSB en fonction de la nature de la transaction commerciale. Maîtriser le choix entre LCSB et crédits documentaires	1	650 €

FORMATEX – 77, bd. St Jacques 75014 Paris – Tél. : 01 40 73 34 44 – Fax. : 01 40 73 31 37

Courriel : [info@formatex.fr](mailto:info@formatex.fr)

Site Internet : [www.formatex.fr](http://www.formatex.fr)

Associés : Business France - ESCE - COFACE

Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175

<p>17 mai 2017 8 novembre 2017</p>	<p><b>Du bon usage des RUU 600 et des nouvelles PBIS 2013</b>          Limiter les irrégularités dans la gestion des crédits documentaires et des SBLC  <b>EF 8</b></p>	<p>A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :</p> <p>Maîtriser les règles du crédit documentaire afin d'être en mesure de mieux gérer cette procédure et de présenter des documents en conformité avec les termes du crédit.</p> <p>Maîtriser la rédaction de chaque document (facture, B/L, certificats...)</p> <p>Gérer les réserves avec les banques</p>	<p>1</p>	<p>650 €</p>
<p>15 et 16 juin, 2017 20 et 21 nov 2017</p>	<p><b>La maîtrise des cautions et garanties internationales</b>          Mécanismes et approches opérationnelles  <b>EF 9</b></p>	<p>La problématique de la sécurisation des acheteurs et les conséquences pour l'exportateur.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le mécanisme des cautionnements et garanties : leur mise en place, la portée des engagements et leur montage.</li> <li>- Les différentes garanties mises en place dans les contrats internationaux</li> <li>- La distinction entre les différentes garanties (cautionnement, garanties, SBLC). / Les risques d'appel abusif et leur couverture.</li> <li>- Les spécificités des garanties sur certaines zones géographiques.</li> </ul>	<p>2</p>	<p>1180€</p>
<p>15 et 16 mai 2017 07 et 08 déc. 2017</p>	<p><b>L'obligation bancaire de paiement (BPO)</b>          Module destiné aux banques et institutions financières  <b>EF 10</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Appréhender le nouvel instrument du commerce international – BPO, comprendre les enjeux</li> <li>- Maîtriser les principes et les modalités opérationnelles du BPO</li> <li>- Etudier sa mise en place dans le secteur bancaire / auprès des corporates</li> </ul>	<p>2</p>	<p>1500€</p>
<p>14 juin 2017 28 nov 2017</p>	<p><b>L'obligation bancaire de paiement (BPO)</b>          Module destiné aux entreprises  <b>EF 11</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Appréhender le nouvel instrument du commerce international – BPO, comprendre les enjeux</li> <li>- Maîtriser les principes et les modalités opérationnelles du BPO</li> <li>- Etudier sa mise en place dans le secteur bancaire / auprès des corporate</li> </ul>	<p>1</p>	<p>850 €</p>
<p>18 mai 2017 22 nov. 2017</p>	<p><b>Spécificités des crédocs, cautions et garantie</b>          Proche - Moyen Orient et Maghreb  <b>EF 12</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Appréhender les mécanismes des techniques documentaires et les spécificités des montages avec les pays du PMO et Maghreb</li> <li>- Analyser des textes de cautions ou garanties, d'évaluer les risques pour l'exportateur et de négocier des ajustements</li> <li>- Choisir et négocier le cadre juridique des garanties</li> </ul>	<p>1</p>	<p>650 €</p>
<p>11 mai 2017 15 nov. 2017</p>	<p><b>Gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires</b>          Maîtriser les risques inhérents à ces instruments bancaires  <b>EF 13</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Permettre aux participants d'avoir une vision globale des risques encourus, dans les différentes phases du contrat, par les différents acteurs (acheteur, vendeur) dans le cadre d'une vente internationale.</li> <li>- Savoir gérer le risque de transport et l'assurance transport.</li> <li>- Savoir gérer les risques encourus par les différents acteurs dans le crédit documentaire et les garanties bancaires ou les L/C standby.</li> <li>- Se familiariser avec la fraude dans le cadre du crédit documentaire et les garanties bancaires. Les recours des différents acteurs d'une opération internationale en cas de fraude.</li> </ul>	<p>1</p>	<p>650 €</p>
<p>15 et 16 mai 2017 30 et 01 déc. 2017</p>	<p><b>Financement et garanties publiques : les grands contrats</b>          Mécanismes et optimisation  <b>EF 14</b></p>	<p>Connaître les mécanismes de financement et de garantie des exportations faisant l'objet de grands contrats et en optimiser l'utilisation.</p> <p>Maîtriser le montage d'un crédit acheteur et les autres méthodes de financements à moyen termes</p>	<p>2</p>	<p>1300€</p>
<p>22 et 23 mai 2017 (session en anglais)  20 et 21 nov 2017 (session en français)</p>	<p><b>The fundamentals of Export Finance</b>  <b>EF 15</b>   <b>Les fondamentaux de la finance à l'export</b>  <b>EF 16</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Assess the main risks involved in structuring an export finance project.</li> <li>- Grasp how banks and rating agencies assess risks on your industry, the countries of your clients or corporate risks.</li> <li>- Learn about the key instruments to cover these risks and how an optimal deal structuring can help.</li> <li>- Assess the debt capacity of a project. Identify the main sources of finance and the key market players, including Export Credit Agencies, acting in the export finance sector.</li> </ul> <p>Permettre aux participants de réfléchir à leur stratégie à l'export, d'échanger sur les meilleures pratiques pour gérer leurs risques export et de s'approprier les différents outils pour développer et financer leur activité à l'international.</p>	<p>2</p>	<p>1380€</p>



<p>22 et 23 mai 2017 (session en anglais)</p> <p>20 et 21 nov 2017 (session en français)</p>	<p><b>Project Finance fondamentaux</b> <b>EF17</b></p> <p><b>Les fondamentaux du financement de projets</b> <b>EF 18</b></p>	<p>Identify the main financing techniques and structures (BOT, off-shore, PPP etc...) used to finance a project Assess the main risks involved in structuring a project finance. Grasp how banks and rating agencies analyze these risks on your industry, the countries of your clients or corporate risks. Assess the debt capacity of a project Identify the main sources of finance and the key market players, including Export Credit Agencies and Multilateral Agencies.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se familiariser avec les principaux montages de transactions</li> <li>- Identifier les principaux risques et connaître les instruments de couverture</li> <li>- S'initier à la modélisation des cash flows du projet et déterminer la capacité d'endettement d'un projet et les principaux ratios d'analyse (DSCR, ICR...)</li> <li>- Connaître l'évolution des marchés, notamment les Partenariats Publics Privés (PPP)</li> <li>- Savoir construire et négocier une offre de prêt (term sheet)</li> <li>- Se familiariser avec la terminologie anglo-saxonne du secteur</li> </ul>	2	1380€
<p>28 juin 2017 19 décembre 2017</p>	<p><b>Les états financiers anglo-saxons</b> Initiation <b>EF 19</b></p>	<p>Permettre aux participants de connaître les grands principes comptables anglo-saxons et de savoir interpréter les états financiers des sociétés anglo-saxonnes.</p>	1	680 €
<p>29 et 30 juin 2017 20 et 21 dec 2017</p>	<p><b>Comptabilité anglo-saxonne, normes US GAAP</b> Maitrise et traitement <b>EF 20</b></p>	<p>Maîtriser les normes US GAAP (la comptabilité anglo-saxonne est élaborée de façon continue par les professionnels, elle évolue donc de façon permanente), comparer les normes françaises, IFRS (international financial reporting standards) et US GAAP.</p>	2	1300€
<p>9 mai 2017 6 décembre 2017</p>	<p><b>Crédit transférable et « back to back » l'ingénierie financière du trading</b> Evaluation, prévention, gestion <b>EF 21</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se familiariser avec la problématique bancaire posée par les opérations de négoce international</li> <li>- Savoir monter pratiquement des opérations de transfert et de " back-to-back "</li> <li>- Savoir résoudre les problèmes techniques inhérents à ces procédures bancaires</li> <li>- Savoir préserver la confidentialité dans ce type d'opérations</li> </ul>	1	650€
<p>Nous consulter</p>	<p><b>La gestion financière et comptable des succursales et filiales</b> Méthodologie de réponse et sécurisation juridique et financière <b>EF 22</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sensibiliser les comptables des succursales et filiales d'INEO au reporting comptable (PCG et IFRS) et fiscal en France.</li> <li>- Approfondir la notion de risque de change et maîtriser les outils de couverture des risques.</li> </ul>	2	1380€
<p>Nous consulter</p>	<p><b>Normes IFRS et analyse financière</b> Enjeux et impacts <b>EF 23</b></p>	<p>Présenter le référentiel international. Mesurer l'impact des normes sur l'analyse financière</p>	3	2040€
<p>20 juin 2017 14 décembre 2017</p>	<p><b>La fiscalité des contrats internationaux</b> Enjeux et techniques <b>EF 24</b></p>	<p>Sensibiliser les responsables d'entreprises aux enjeux fiscaux de leurs projets à l'international</p>	1	780€
<p>20 juin 2017 14 décembre 2017</p>	<p><b>L'anglais Financier</b> The essential to ensure ! <b>EF 25</b></p>	<p>Améliorer sa communication en anglais dans le domaine comptable et financier.</p>	1	580€

# Développer son expertise sectorielle à l'international

## Défense et armement

Nous consulter	<p><b>Collecte et maîtrise de l'information technologique</b> L'intelligence économique, clef du développement international <b>DA 1</b></p>	<p>Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définir les besoins internes en information</li> <li>- Identifier et s'assurer de la fiabilité des diverses sources de renseignement</li> <li>- Connaître les marchés, évaluer les tendances technologiques et surveiller les concurrents potentiels</li> <li>- Repérer les attentes des prospects</li> <li>- Analyser l'importance stratégique des différents types d'informations et définir leur niveau de protection</li> <li>- Communiquer un ensemble de pratique permettant de piloter l'exportation de produits de haute-technologie à travers l'information pertinente</li> </ul>	2	1300€
Nous consulter	<p><b>Transfert de technologie à l'international</b> Enjeux et risques dans le domaine de l'armement <b>DA 2</b></p>	<p>Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprendre les enjeux relatifs à la mise en place et au suivi de transferts de technologie international</li> <li>- Encadrer le transfert de technologie ainsi que son fonctionnement dans la durée</li> <li>- Envisager le transfert de technologie comme vecteur de partenariat</li> </ul>	4	2600€
Nous consulter	<p><b>Éléments de géostratégie européenne</b> Politiques industrielles et relations extérieures <b>DA 3</b></p>	<p>Au terme de cette formation, les participants devront connaître :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'organisation des institutions de l'UE et leurs fonctionnements</li> <li>- La vision de la commission européenne des problématiques industrielles et de concurrence</li> <li>- Les défis posés à l'UE</li> <li>- Les relations EU/USA/Chine/Russie</li> </ul>	2	1300€
Nous consulter	<p><b>Défense et sécurité</b> Enjeux et stratégies <b>DA 4</b></p>	<p>Au terme de cette formation, les participants devront connaître :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les grandes enceintes de la sécurité européenne et internationale, leurs rôles, leurs outils et leurs actions</li> <li>- Les stratégies de défense des grands acteurs, tels que la France, l'Europe, les USA, La Russie, la Chine et l'Inde</li> <li>- Les enjeux des nouvelles puissances militaires tels que le Brésil, la Turquie</li> <li>- L'évolution de la menace et des technologies, l'ensemble des grands défis militaires et les nouveaux concepts de défense associés.</li> </ul>	3	1750€
Nous consulter	<p><b>Les nouveaux acteurs des relations internationales</b> Typologie et nouveaux défis <b>DA 5</b></p>	<p>Au terme de cette formation, les participations seront en mesure :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître les nouvelles réalités mondiales ([Nouvelle Technologie de l'information et de la communication(NTIC), mondialisation, médias, organisations non gouvernementales (ONG),ect]</li> <li>- Identifier la typologie de ces nouveaux acteurs et leur domaine d'influence</li> <li>- Appréhender leurs moyens d'action et leur portée</li> </ul>	1	580 €
Nous consulter	<p><b>Moyens d'actions au sein de structures multilatérales</b> Fonctionnement des institutions et positionnement des acteurs <b>DA 6</b></p>	<p>Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier les stratégies d'influence et les canaux d'information au niveau national</li> <li>- Connaître le fonctionnement des institutions européennes et repérer le positionnement des différents d'acteurs ainsi que leur réseau d'influence dans le secteur de la défense</li> <li>- Connaître le fonctionnement de l'OTAN, le contexte et les leviers d'action de la négociation en multilatéral.</li> <li>- Identifier et savoir collecter l'information utile en vue de son exploitation.</li> </ul>	2	1400€
Nous consulter	<p><b>Pratique du protocole</b> Règles et outils <b>DA 7</b></p>	<p>Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître les principales règles protocolaires, maîtriser les outils et acquérir un savoir-être</li> <li>- Appréhender les contextes politiques et environnements sociaux du protocole selon différents environnements opérationnels.</li> </ul>		

## **D'autres expertises sectorielles :**

- Secteur agro-alimentaire
- Secteur énergie
- Secteur transport chimie
- Secteur pharmacie
- Secteur Biotechnologie
- Secteur TIC
- Secteur MODE/LUXE

### **Pour vos projets de formation en intra**

(Sur ces thèmes ou sur d'autres liés au développement international de votre entreprise)

### **Contactez l'équipe FORMATEX :**

**Par téléphone : 01 40 73 34 44**

**Par E-mail : [info@formatex.fr](mailto:info@formatex.fr)**