

2024



Catalogue Formation

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



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

Nous formons les entreprises
qui gagnent à l'international



bpi france





DIDIER BOULOGNE

Président de Formatex - Directeur général délégué Export Business France

Avec 145 000 entreprises exportatrices, notre pays réalise une performance inédite et pourtant notre déficit commercial n'a jamais été aussi élevé. La désorganisation des chaînes d'approvisionnement en conséquence de la crise sanitaire et la crise énergétique déclenchée par le conflit en Ukraine constituent indéniablement des éléments de réponse à ce paradoxe. Toutefois, il n'y aura pas de retour à la situation ante ; nous devons tirer les enseignements des épisodes passés et nous adapter au nouveau paradigme. Nous avons besoin de plus d'exportateurs et de plus d'exportations mais pour ce faire, il nous faut réindustrialiser intelligemment le pays.

Le plan France 2030 dont l'objectif affiché est de réindustrialiser la France sur les axes d'innovation et de décarbonation est clairement le vecteur dont nous avons besoin. Autre brique essentielle pour gagner la bataille de l'export, le Plan « Osez l'export » lancé le 31 août dernier par le ministre Olivier Becht propose des financements et des outils qui s'adressent à des entreprises ayant des maturités export différentes et doit permettre d'atteindre le double objectif d'augmenter le nombre d'exportateurs en les préparant et d'améliorer nos exportations en accélérant les champions de demain.

Formatex, organisme de formation spécialisé sur l'international et reconnu depuis plus de vingt ans est un interlocuteur expert pour apporter les briques de formation nécessaires aux entreprises dans un monde qui bouge très vite. En adaptant continuellement son offre et en mobilisant les meilleurs experts de chaque sujet, les formations dispensées répondent à toutes les problématiques de l'international et optimisent les chances de succès des entreprises en professionnalisant leurs équipes. A ces divers titres, les programmes de Formatex, aux côtés de ceux de Business France, Bpifrance et CCI France, nourrissent l'Académie de l'Export lancée par le ministre.



OLIVIER VINCENT

Vice-Président de Formatex - Directeur Exécutif Export BPI France

« 80% de nos entreprises françaises n'exportent pas.

Comment les aider à « Oser l'Export » ?

La France possède cette puissance collective qu'est la Team France Export. Elle est essentielle pour donner confiance aux entrepreneurs. En regroupant de nombreux outils d'assurance, de financement et d'accompagnement, le collectif français peut faire gagner de nombreuses victoires à l'international.

Toutefois, il est essentiel de se former pour appréhender au mieux ces nombreux dispositifs. En effet, l'export, il faut s'y préparer, identifier ses forces mais également ses axes d'amélioration et ses objectifs ; le tout en pensant au capital humain nécessaire à cette expansion.

Formatex, organisme de formation reconnu depuis plus de 20 ans, regroupe des hommes et des femmes de haut niveau qui s'investissent avec passion pour aider les entrepreneurs à se projeter au-delà de nos frontières.

L'international est un défi qu'il faut relever, c'est un univers complexe et technique qui nécessite de solides connaissances.

Formatex vous y aidera en vous préparant au mieux à toutes les difficultés que vous pourrez rencontrer.



SUIVEZ-NOUS sur les réseaux sociaux



@Formatex_paris



@Formatex1



@Formatex



@OrganismeFormatex

Plusieurs 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.



A DISTANCE

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



SUR-MESURE

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

FOCUS SUR UNE EXPERTISE SECTORIELLE



FORMATEX intervient pour de nombreux secteurs d'activité.

Par exemple, depuis 2014, la DGA (Ministère de la Défense) nous confie ses modules liés aux « Relations et affaires internationales » (format inter et intra).

Transfert de technologie, négociation et gestion des différences culturelles, pratique du protocole, géostratégie européenne ... autant de thèmes construits et animés en tenant compte de ce secteur spécifique qu'est celui de l'armement et de la défense.

Dans le cadre de la programmation de ces thèmes en « inter », les entreprises du secteur ont la possibilité de s'inscrire et les participants profitent de ces modules nourris et enrichis par les échanges d'expériences entre formateurs, témoignages d'experts, entreprises et agents de la DGA.



www.formatex.fr

DÉMARCHE QUALIOPi

Formatex est certifié Qualiopi depuis 2021. Formatex garantit à ses apprenants des formations en accord avec le référentiel national qualité. Cette certification rend éligible ses formations aux financements d'organismes publics comme l'OPCO, OPCI, OPCA ou encore des aides régionaux.

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie 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

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

Quelques Chiffres*



Participants à nos formations



Modules de formations



Experts référents



Clients publics et privés



Formations intra-entreprise



Années d'expérience

TÉMOIGNAGES

Qui de mieux que nos clients pour parler de nous !



"Je vous remercie encore une fois pour la tenue de ce stage qui a été intéressant et très riche en ce qui me concerne. Cela est dû au sujet pour une part mais la qualité de l'intervenant et les conditions d'accueil de votre société ont contribué dans une très grande mesure à la réussite de ce stage."

"CCI INTERNATIONAL GRAND EST fait appel à FORMATEX dans le cadre de son offre de formations aux techniques du Commerce à l'International, depuis une dizaine d'années. Cette collaboration efficace nous permet de proposer aux entreprises de Champagne-Ardenne un large panel de formations en inter-entreprise ou intra-entreprise avec des formations << sur mesure >>. L'expertise des formateurs est une garantie de satisfaction pour nos stagiaires".



"Je tiens à vous remercier pour la qualité de votre accueil pour cette formation ainsi que pour la très bonne prestation du formateur qui va s'avérer très utile dans le traitement de nos opérations futures en matière de crédits documentaires".

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL

SP1	Bases de l'international	2 jours	04 et 05 avril	17 et 18 octobre	p.12
SP2	Le diagnostic export	2 jours	11 et 12 mars	20 et 21 novembre	p.13
SP3	Business plan export	2 jours	14 et 15 mai	02 et 03 décembre	p.14
SP4	Elevator Pitch à l'international	1 jour	04 décembre		p.15
SP5	Les aides et soutiens financiers à l'export	1 jour	05 mars	06 novembre	p.16
SP6	Préparer et rentabiliser une participation à un salon international	2 jours	07 et 08 mars	02 et 03 octobre	p.17
SP7	Stratégie de développement international	2 jours	11 et 12 mars	05 et 06 septembre	p.18
SP8	Optimiser ses prévisions de vente à l'international	1 jour	06 mars	05 septembre	p.19
SP9	Marketing industriel	2 jours	07 et 08 décembre		p.20
SP10	L'intelligence économique	2 jours	25 et 26 juin	4 et 5 décembre	p.21
SP11	Stratégie d'influence à l'international	1 jour	03 avril	09 septembre	p.22
SP12	Anticiper les risques inhérents au commerce international	2 jours	14 et 15 mai	16 et 17 octobre	p.23
SP13	Analyse du risque pays	1 jour	01 février	11 septembre	p.24
SP14	Les nouveaux risques à l'international	2 jours	12 et 13 mars	06 et 07 novembre	p.25
SP15	Et si la résilience économique passait par l'international	2 jours	05 et 06 février	10 et 11 octobre	p.26
SP16	Risque terroriste d'un projet expatrié en zone hostile	1 jour	04 juin	12 septembre	p.27
SP17	Principes de la mobilité internationale	2 jours	21 et 22 mars	09 et 10 octobre	p.28
SP18	Risques et déplacements à l'international - NEW	1 jour	30 mai	21 novembre	p.29
SP19	L'anglais des professionnels de l'international	1 jour	31 mai	12 septembre	p.30
SP20	Business Plan Export - FORMAT SPÉCIAL	Nous contacter			p.31

ORGANISER, NÉGOCIER ET SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

OD1	Pilotage export	2 jours	03 et 04 avril	19 et 20 décembre	p.35
OD2	Prospecter à l'international	2 jours	27 et 28 mai	26 et 27 septembre	p.36
OD3	Choisir ses circuits de distribution à l'international	1 jour	05 avril	15 novembre	p.37
OD4	Manager un portefeuille de distributeurs export	2 jours	22 et 23 avril		p.38
OD5	Vendre ses services à l'export	2 jours	29 et 30 avril	18 et 19 septembre	p.39
OD6	Internationalisation, implantation et croissance externe	1 jour	22 mai	16 octobre	p.40
OD7	Marketing digital à l'export	2 jours	01 et 02 juillet	16 et 17 décembre	p.41
OD8	Stratégie cyber	2 jours	18 et 19 mars	28 et 29 novembre	p.42
OD9	Réussir son E-commerce en Chine - ÉVÈNEMENT	1.5 jour	Nous consulter		p.43
OD10	Calcul du prix de vente export	1 jour	29 mars	20 septembre	p.44
OD11	Répondre aux appels d'offres internationaux	2 jours	17 et 18 juin	07 et 08 octobre	p.45
OD12	Transfert de technologie et partenariats industriels	2 jours	14 et 15 mars	23 et 24 septembre	p.46
OD13	Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux	1 jour	03 mai	28 novembre	p.47
OD14	Pratique du protocole	2 jours	03 et 04 octobre		p.48
OD15	Négociation à l'international	2 jours	27 et 28 mai	09 et 10 octobre	p.49
OD16	Negotiating across cultures	2 jours	27 et 28 mai	09 et 10 octobre	p.50
OD17	Focus Allemagne : Prospection et négociation	1 jour	22 avril	18 novembre	p.51
OD18	Focus Allemagne : Recrutement et gestion des commerciaux	1 jour	05 mars	05 novembre	p.52
OD19	Conduire des affaires au Maghreb - NEW	1 jour	03 juin	14 novembre	p.53
OD20	Conduire des affaires en Afrique	2 jours	28 et 29 mai	16 et 17 septembre	p.54
OD21	Exporter du vin et des spiritueux en Asie- Corée du Sud- Taiwan-Singapour et Chine - NEW	1.5 jour	29 mai 11 juin	20 novembre 27 novembre	p.55
OD22	Conduire des affaires en Inde - NEW	1 jour	21 mars	12 septembre	p.56
OD23	Faire affaire avec l'OTAN - NEW	1 jour	28 juin		p.57
OD24	E-commerce en Europe - NEW	1 jour	16 et 17 septembre		p.58

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES : ENVIRONNEMENT FINANCIER

EF1	Gestion des risques financiers internationaux	2 jours	07 et 08 mars	27 et 28 novembre	p.61
EF2	Analyse financière en vue d'un développement à l'international	2 jours	13 et 14 mars	18 et 19 novembre	p.62
EF3	Le montage des opérations de négoce international	2 jours	15 et 16 avril	15 et 16 octobre	p.63
EF4	Modes et moyens de paiement à l'international	2 jours	17 et 18 juin	10 et 11 décembre	p.64
EF5	Le Trade Finance	2 jours	13 et 14 mai	03-04 octobre	p.65
EF6	Le Crédit Documentaire	2 jours	08 et 09 mars	19 et 20 septembre	p.66
EF7	Le Crédit Documentaire : niveau avancé	2 jours	29 et 30 mai	21 et 22 novembre	p.67
EF8	La lettre de crédit stand by	1 jour	04 avril	11 octobre	p.68
EF9	Du bon usage des RUU 600 et PBSI 821	1 jour	20 mars	12 décembre	p.69
EF10	La maîtrise des cautions et garanties bancaires internationales : Niveau I	2 jours	04 et 05 mars	14 et 15 octobre	p.70
EF11	La maîtrise des cautions et garanties bancaires : Niveau II	2 jours	16 et 17 avril	10 et 11 décembre	p.71
EF12	Credoc et garanties : spécificités Maghreb et Moyen-Orient	1 jour	26 juin	02 décembre	p.72
EF13	La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires	1 jour	21 juin	16 décembre	p.73
EF14	Les financements et garanties publiques : les grands contrats	2 jours	06 et 07 mai	01 et 02 octobre	p.74
EF15	The fundamentals of export finance	2 jours	Nous consulter (Intra)		p.75
EF16	Les fondamentaux des financements export	2 jours	18 et 19 mars	22 et 23 octobre	p.76
EF17	Project finance fondamentaux	2 jours	Nous consulter (Intra)		p.77
EF18	Les fondamentaux du financement de projet	2 jours	09 et 10 décembre		p.78
EF19	Les états financiers anglo-saxons	1 jour	14 juin	25 septembre	p.79
EF20	Crédit transférable et «back to back»	1 jour	05 avril		p.80
EF21	La gestion financière et comptable des succursales et des filiales	2 jours	22 et 23 mai		p.81
EF22	Normes IFRS et analyse financière	2 jours	18 et 19 novembre		p.82
EF23	Fiscalité des contrats internationaux	1 jour	19 juin	20 novembre	p.83

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES : ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE

EL1	Les Incoterms® 2020	1 jour	19 mars et 16 avril et 14 octobre		p.86
EL2	Atelier Incoterms® Révision CCI 2020	0.5 jour	02 février	17 octobre	p.87
EL3	Fondamentaux du Supply Chain Management	2 jours	17 et 18 juin	25 et 26 novembre	p.88
EL4	Maîtriser son transport international et choisir son prestataire	1 jour	17 mai	08 novembre	p.89
EL5	Maîtriser les Techniques Administratives du Commerce Extérieur	2 jours	20 et 21 mai	26 et 27 novembre	p.90
EL6	Chaîne documentaire import/export	1 jour	06 juin	07 novembre	p.91
EL7	Maîtriser la douane et la fiscalité dans les échanges internationaux	1 jour	16 mai	06 décembre	p.92
EL8	Prévention et règlement des litiges douaniers	1 jour	05 mars	12 novembre	p.93
EL9	Traitement douanier réservé à la marchandise - le trio : espèce, origine et valeur	1 jour	12 juin	21 novembre	p.94
EL10	TVA et échanges internationaux	1 jour	22 mars	06 novembre	p.95
EL11	Réformes TVA intracommunautaire 2022 - 2023	1 jour	15 mai	18 novembre	p.96
EL12	Bien rédiger sa déclaration d'échanges de biens et de services (DEB/ DES)	1 jour	07 mars	25 septembre	p.97
EL13	Statut d'Opérateur Économique Agréé (OEA)	1 jour	25 mars	06 septembre	p.98
EL14	La digitalisation de Chaîne Logistique	1 jour	08 mars	04 novembre	p.99
EL15	L'anglais du transport et de la logistique	1 jour	23 mai	06 décembre	p.100
EL16	Nouvelle déclaration en douane, refonte du SI de la douane DELTA IE	1 jour	Nous contacter		p.101

GÉRER LES RISQUES, MAÎTRISER LES TECHNIQUES : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

EJ1	Le contrat commercial et les conditions générales à l'international	1 jour	29 avril	25 septembre	p.102
EJ2	Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international	1 jour	01 juillet	29 novembre	p.103
EJ3	Conditions générales de vente en ligne	1 jour	24 juin	17 décembre	p.104

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.105
DA2	Le risque pays : Focus défense/armement	1 jour	Nous consulter	Nous consulter	p.106
DA3	Compensations industrielles et transferts de technologie dans le cadre des exportations	3 jours	Nous consulter	Nous consulter	p.107
DA4	Enjeux de défense à l'international	2 jours	Nous consulter	Nous consulter	p.110
DA5	Structures de coopération multilatérale UE/OTAN	3 jours	Nous consulter	Nous consulter	p.111
DA6	Négociation à l'international	4 jours	Nous consulter	Nous consulter	p.112
DA7	Pratique du protocole	2 jours	Nous consulter	Nous consulter	p.113

SE PRÉPARER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL

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

SP1	Les bases de l'international	p. 12
SP2	Le diagnostic export	p. 13
SP3	Business plan export	p. 14
SP4	Elevator pitch à l'international	p. 15
SP5	Les aides et soutiens financiers à l'export	p. 16
SP6	Préparer et rentabiliser une participation à un salon international	p. 17
SP7	Stratégie de développement international	p. 18
SP8	Optimiser ses prévisions de vente à l'international	p. 19
SP9	Marketing industriel	p. 20
SP10	L'Intelligence Economique	p. 21
SP11	Stratégie d'influence à l'international	p. 22
SP12	Anticiper les risques inhérents au commerce international	p. 23
SP13	Analyse du risque pays	p. 24
SP14	Les nouveaux risques à l'international	p. 25
SP15	Et si la résilience économique passait par l'international ?	p. 26
SP16	Risque terroriste d'un projet expatrié en zone hostile	p. 27
SP17	Principe de la mobilité internationale	p. 28
SP18	La maîtrise de la sûreté des biens et des personnes dans les pays à risques lors d'une expatriation	p. 29
SP19	L'anglais des professionnels de l'international	p. 30
SP20	Business Plan Export - FORMAT SPÉCIAL	p. 31

SP1 - Les bases de l'international

Comprendre et utiliser les fondamentaux des techniques de l'export



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis.

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



PROGRAMME

Connaître les prérequis à l'exportations

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

Identifier et ouvrir les marchés cibles

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

Construire l'offre

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

Optimiser la logistique

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

Négocier efficacement à l'international

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



04 et 05 avril 2024
17 et 18 octobre 2024



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.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

SP2 - Le diagnostic export

La méthodologie des conseillers à l'international



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

DIAGNOSTIC EXPORT ET SCÉNARIO DE CROISSANCE

1. Positionner le diagnostic export dans une méthodologie de développement

2. Focus sur le diagnostic export

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

3. Méthodologie de diagnostic

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

2ème étape : diagnostic de ciblage export (diagnostic externe)

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

PILOTAGE EXPORT ET PLANIFICATION STRATÉGIQUE

1) Pilotage export

- Développement et pilotage export
- Méthodologie et outils

2. Focus sur la méthodologie de pilotage de la stratégie export

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

PLAN DE DÉVELOPPEMENT EXPORT : PROPOSITION MÉTHODOLOGIQUE

- Schéma global
- Éléments de contenu

EN CONCLUSION...

Les erreurs-types des entreprises...



11 et 12 mars 2024
20 et 21 novembre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14 h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

SP3 - Business plan export

Méthodes et outils de la construction d'un Business



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

PRÉALABLE : LE DIAGNOSTIC EXPORT

CONSTRUCTION ET ANALYSE DU BUSINESS PLAN EXPORT :

1ère étape - respect du cahier des charges thématique du business plan - vérification du fil conducteur

- Les questions préalables
- Proposition d'un canevas méthodologique : le fil conducteur

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

3ème étape : l'analyse des marchés export prioritaires

- L'analyse du marché
- L'étude de marché
- La collecte des infos utiles à la prise de décision : une mission terrain
- La fiche de synthèse par marché prioritaire

4ème étape : l'analyse de l'offre

- Présentation de l'offre proposée
- La chaîne de valeur
- Positionnement : focus politique tarifaire

5ème étape : l'analyse de l'offre

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

6ème étape : l'analyse de l'organisation export

- Les profils existants/ les compétences requises
- Les tâches export à maîtriser
- Les alternatives à envisager

7ème étape : l'analyse du plan d'action

- Planification des étapes stratégiques et opérationnelles

8ème étape : l'analyse des éléments financiers

- Le business model - La santé financière
- Les besoins financiers
- Les sources de financement
- Les outils budgétaires

9ème étapes : la restitution de l'analyse à l'entreprise

- Règles de fond/forme à respecter
- Erreurs-typiques à éviter
- Procédure de restitution à l'entreprise
- Présentation orale du Business Plan Export

10ème étape : l'accompagnement dans la construction, la validation et la mise en oeuvre du Business Plan Export

- Points critiques
- Méthodologie d'accompagnement

CONCLUSION



14 et 15 mai 2024
02 et 03 décembre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

SP4 - Elevator Pitch à l'international



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.



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

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

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

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

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

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



04 décembre 2024



960 €

(HT)



1 jour
7 h



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.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

SP5 - Les aides et soutiens financiers à l'export

Panorama et mise en pratique



OBJECTIFS

Connaître les appuis disponibles et développer une démarche globale de recherche ciblée des aides à tous les stades du développement international de la PME. Savoir gérer et traiter concrètement les dossiers à partir des applications et outils étudiés.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Études de cas et exemples pratiques, tableau synthétique



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

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

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

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

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

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

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



05 mars 2024
06 novembre 2024



760 €
(HT)



1 jour
7h



Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises ayant engagé depuis peu un développement à l'export ou prévoyant de le faire à court-terme et souhaitant actualiser leurs connaissances et optimiser la gestion des appuis disponibles. Prescripteurs qui souhaitent connaître les aides et soutiens appropriés pour leurs conseillers et clients.



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

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 incoterms® ? 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
- Simplifier 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



07 et 08 mars 2024
02 et 03 octobre 2024



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 et d'exportation.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

SP7 - Stratégie de développement international

Analyser, planifier et digitaliser



OBJECTIFS

Intégrer la stratégie de l'entreprise dans un projet de développement international. Définir et analyser les phases du projet et les tâches qui y sont liées. Ordonner les tâches et permettre une bonne visibilité et une efficacité opérationnelle. Conduire et gérer le projet avec qualité et dans les délais prévus.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

1. Introduction : la stratégie internationale

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

2. Analyser :

LA PRISE DE DÉCISION STRATÉGIQUE

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

LES MÉTHODES D'ÉVALUATION

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

LA MÉTHODE D'ANALYSE PROPOSÉE

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

3. Planifier :

LE PRÉVISIONNEL

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

LA GESTION DU PROJET INTERNATIONAL

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

LA MÉTHODE DE PLANIFICATION PROPOSÉE

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

4. Se développer à l'export

L'approche des marchés

L'ACTIVITÉ :

- Export
- Sourcing
- Offshoring
- Outsourcing

LA PRÉSENCE :

- Mode de représentation
 - Implantation
 - Couverture géographique
- LES PARTENARIATS :
- Entente et complémentarité
 - Fournisseurs, industriels et commerciaux

L'IMAGE ET LA NOTORIÉTÉ :

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

5. Réalisation du business plan export

- Méthodologie et Outils utilisés

Synthèse :

- Les modèles gagnants de développement à l'international agiles



11 et 12 mars 2024
05 et 06 septembre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14 h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

SP8 – Optimiser ses prévisions de vente à l'international

Outils pédagogiques CRM et gestion des flux



OBJECTIFS

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).



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des techniques principales de gestion de prévision de ventes. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

COMPRENDRE LES FONDAMENTAUX DES PRÉVISIONS DE VENTES

- À quoi sert une prévision de ventes?
- Éléments clés
 - Production sur stocks, réduction des risques d'obsolescence, impact sur le BFR, dans le cadre de quel processus mettre en place les prévisions de ventes ?
 - Quelle organisation mettre en place pour obtenir une bonne prévision de ventes?
 - Des systèmes fiables qui supportent les hommes et les processus

LES BASES STATISTIQUES ET MATHÉMATIQUES

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

FOCUS SUR LES SYSTÈMES/DÉMONSTRATION

- Présentation de deux modules

OUTIL SAP MODULE DP « DEMAND PLANNING »

- Idées clés : donner un aperçu de l'outil via des copies
- Opérations principales
- Manipulation de l'outil

OUTIL STATISTICAL PACK. OUTIL DE PREVISION DE VENTES

- Mettre l'outil en consultation en ligne
- Faire manipuler l'outil

CAS PRATIQUE

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

FOCUS : LE PARTENARIAT CLIENT



06 mars 2024
05 septembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7 h



Responsables commerciaux (ADV), Ache-teurs internationaux, Directeurs produc-tion, Directeurs financiers, Logisticiens.



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 de communication. Depuis vingt ans, il dirige une société de conseil. Il maîtrise les outils internationaux de la Demand Chain.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

SP9 - Marketing Industriel

Outils stratégiques et opérationnels pour l'export



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

FONDEMENTS DU MARKETING B TO B

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

MÉTHODOLOGIE PLAN MARKETING B TO B

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

STRATÉGIE EXPORT

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

STRATÉGIE DE DIFFÉRENCIATION

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

SPÉCIFICITÉS DES MARCHÉS INDUSTRIELS À L'INTERNATIONAL

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

ÉTUDE DE CAS - BUSINESS PLAN MARCHÉ AÉRONAUTIQUE



07 et 08 décembre 2024



1390 €

(HT)



2 jours

14h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44

info@formatex.fr

www.formatex.fr

SP10 - L'intelligence économique

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



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

INTRODUCTION

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

OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE SUR SES MARCHÉS

EXTÉRIEURS, ET DÉFINITION DES INFORMATIONS VITALES

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

SOURCES ET MÉTHODES DE COLLECTE D'INFORMATIONS

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

OUTILS DE RECHERCHE D'INFORMATIONS ON-LINE

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

INTÉGRATION DE L'INFORMATION DANS LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DE L'ENTREPRISE

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

PROTECTION DE L'INFORMATION

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

CONCLUSION

- L'entreprise pilotée par l'information.



25 et 26 juin 2024
04 et 05 décembre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14h



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



Spécialiste en études commerciales et en intelligence Economique, ayant occupé de nombreux postes de responsables commercial à l'international.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

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 oeuvre, 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

Connaître les prérequis à l'exportations

- 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

CONDITIONS ET RISQUES

- La veille 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

APRÈS-MIDI : 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

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



03 avril 2024
09 septembre 2024



790 €
(HT)



1 jour
7 h



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.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

SP12 - Anticiper les risques inhérents au commerce international

Approche chronologique des différentes phases



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux de l'international.

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



PROGRAMME

LA PROSPECTION

- Risques financiers
- Risques liés à l'impréparation

L'OFFRE ET LA COMMANDE

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

LA GESTION DU RISQUE CLIENT

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

LE RISQUE DE CHANGE

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

L'EMBALLAGE

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

RISQUES TRANSPORT ET LOGISTIQUE

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

LA DOUANE

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



14 et 15 mai 2024
16 et 17 octobre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14h



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



20 années de responsabilités et d'expériences administratives des ventes à l'international ont permis à cet intervenant diplômé en management du commerce international, d'utiliser et de maîtriser l'ensemble des techniques dans le cadre de la gestion et du suivi de projets internationaux. Il est au service des TPE et PME souhaitant optimiser la gestion de leur transaction internationale.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

SP13 - Analyse du risque pays

Enjeux et risques dans les affaires internationales



OBJECTIFS

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



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 aujourdhui

- 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



01 février 2024
11 septembre 2024



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.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

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.

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



PROGRAMME

JOUR 1 (LE RISQUE TERRORISTE)

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

Après-midi : cas particulier de votre secteur industriel

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

JOUR 2 (LE RISQUE CYBER)

Matin : de quoi s'agit-il ?

- L'environnement cyber : Qu'est-ce que le cyberspace ? - Agressions dans le cyberspace - 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

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

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 2024
06 et 07 novembre 2024



1390 €
(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.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

SP15 - Et si la résilience économique passait par l'international

Dépasser les incertitudes économiques, repenser avec agilité son modèle économique en temps de crise



OBJECTIFS

Faire le point sur le niveau de risque actuel, les conséquences actuelles, attendues et possibles en temps de crise et leur plan de relance post crise. Analyser ses capacités de résilience, ses ressources humaines, techniques et financières. Définir la stratégie de résilience et le plan de continuité d'activité de l'entreprise à l'international.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux du commerce à l'international. Bonnes connaissances générales en stratégie, gestion de projets, gestion des risques, management à l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

JOUR 1

INTRODUCTION :

Par sa rapidité, sa brutalité et son caractère global, la crise sanitaire démontre la fragilité de toute organisation et accélère la diffusion de tendances émergentes dans l'entreprise.

1. Comprendre les enjeux actuels et tendances émergentes à l'international

- Evaluer les enjeux du secteur et les risques actuels sur les plans : économique et financier, humain et social.
- Identifier les pays à risques plus faible, économiquement stables, les secteurs moins touchés.

2. La maîtrise face à l'incertitude sur les marchés internationaux

- Réagir face aux aléas et contraintes en bonne intelligence inter-culturelle.
- Adopter la méthode en 3 scénarios pour l'adaptation, la consolidation, la reconstruction à niveau global.

3. Repenser sa stratégie, ses pratiques et son modèle à l'international

- Mesurer son degré d'adaptabilité de l'organisation aux changements, capacités stratégiques et opérationnelles à l'international.
- Appliquer la bonne stratégie de business résilience aux niveaux de l'humain et du stratégique.

4. Créer de la valeur « nouvelle » dans l'écosystème à l'international

- Suivre un processus interne-externe entreprise en 6 étapes.

5. Workshop

- (Ré)écrire son « Business Model Canvas interna-

JOUR 2

INTRODUCTION :

Les impacts de la crise sanitaire et le degré d'incertitude redéfinissent vos priorités. Appliquez des méthodes résilientes à votre entreprise à l'international.

MINI QUIZ : testez votre capacité à faire face à la situation de crise pour aider vos équipes à rebondir en toute résilience à l'international. Soyez « Global Business Resilient » !

1. Devenir un Leader / Manager international résilient

- Accompagner l'évolution avec une nouvelle vision de l'avenir, et un minimum de risques sur les opérations internationales.
- Communiquer inter-culturellement, rassurer, relancer, (re)construire des bases saines du business international.
- Structurer l'organisation internationale : plus horizontale, plus décentralisée et plus agile.

2. Prendre d'incontournables décisions et actions de transformation à l'international

- Partager de nouveaux objectifs globaux, redéfinir les missions à l'international.
- Initier des partenariats stratégiques, dynamiser des missions et actions collectives.
- Préciser les nouveaux repères et objectifs de la performance et croissance à l'international.

3. Valider son Plan de Business résilience international (Global Business Resilience)

- Anticiper et prévenir les risques, savoir gérer la crise et assurer le plan de continuité d'activité internationale.
- Définir la structure et l'utilité du Plan de Business résilience international.
- Workshop : Rédaction et la présentation du Plan.



05 et 06 février 2024
10 et 11 octobre 2024



1390 €
(HT)



2 jours
14h



Encadrement, management.



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

SP16 - Risque terroriste d'un projet expatrié en zone hostile

Comment l'analyser et le gérer



OBJECTIFS

Évaluer le risque sécuritaire d'un projet expatrié et son impact sur le patrimoine de l'entreprise. Concevoir un plan global et optimisé des opérations de la sûreté. Gérer les techniciens de la sûreté pour les opérations courantes sur le terrain. Maîtriser la gestion d'un incident sûreté sur site.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations. Pédagogie participative.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avoir une expérience en gestion RH à l'international.

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



PROGRAMME

INTRODUCTION

- Sûreté et sécurité (définitions)
- Références principales

RÉFLÉCHIR LA MENACE SÉCURITAIRE SUR PLACE

Caractéristiques de l'action terroriste dans les pays à risques :

- Analyse de la menace
- Analyse du risque
- Analyse des conditions de vie et de travail
- Analyse du niveau de protection

CONCEVOIR UN PLAN DE SÛRETÉ GLOBAL ET OPTIMISÉ, GÉRER LES OPERATIONS SÛRETÉ SUR LE TERRAIN

Les 3C (cohérence-conformité-contrôle)

- Le diagnostic de sécurité
- Le plan global de sûreté
- Optimiser les ressources humaines
- Optimiser l'organisation
- Optimiser les moyens techniques
- Les 3C

MAÎTRISER LA GESTION DE CRISE D'UN INCIDENT SÛRETÉ

ORGANISATION ET MOYENS DE GESTION :

- Cellule de crise
- Alerte
- Fiches réflexes
- Training
- Sauvegarde

- Coordination
- Évacuation
- Communication
- PCA
- Reporting
- Retex

LE CONTEXTE SÉCURITAIRE DE L'EXPATRIATION

- Conditions de résidence et de travail à l'expatriation
- Comportement personnel à l'expatriation
- Niveau de protection de l'entreprise
- Rôle de la sûreté à l'expatriation
- Organisation/missions de la sûreté
- Accueils de la sûreté à l'expatriation
- Le cadre juridique à l'expatriation
- Le budget de la sûreté

LA CULTURE BASIQUE DU DÉPART EN MISSION À L'EXPATRIATION

BIEN PRÉPARER INDIVIDUELLEMENT SON DÉPART À L'EXPATRIATION

Sécuriser ses voyages

Deux mondes, deux mesures

- Les différentes dimensions (sanitaire, cadre de travail, sociale, etc.)
- Retour d'expérience (RETEX)

CONCLUSION



04 juin 2024
12 septembre 2024



790 €
(HT)



1 jour
7h



Responsable sûreté, tout personnel missionnaire expatrié dans les pays à risques.



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

SP17 - Principes de la mobilité internationale

Comprendre les principes et enjeux de la mobilité internationale



OBJECTIFS

Acquérir une méthodologie, les fondamentaux et les réflexes pour gérer avec succès ses salariés en transfert international. Comprendre les interactions entre contrat de travail, sécurité sociale, fiscalité et les impacts financiers. Détecter les risques et obstacles éventuels dans la gestion du personnel mobile à l'international.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

INTRODUCTION À LA GESTION DE L'EXPATRIATION

- Spécificités du métier/défis et enjeux stratégiques
- Évolution des modèles de transferts internationaux
- Les risques liés à la mobilité internationale

DROIT DU TRAVAIL : L'AVENANT AU CONTRAT DE TRAVAIL

- Choix du type de contrat selon la mission
- Statut de détachement, expatriation/transfert
- Le contrat local et le contrat "local +"
- Les clauses du contrat de détachement loi et compétences applicables

PROTECTION SOCIALE INTERNATIONALE

- Statuts : détachement - expatriation (définitions/avantages/inconvénients)
- Arbre de décision
- Les risques à analyser et leurs couvertures (retraite, prévoyance, maladie-frais de santé, chômage)
- Comparaison de coût entre chaque statut
- Cas pratique

IMPACT DE LA FISCALITÉ À L'INTERNATIONAL

- Détermination de la résidence fiscale
- Les conventions fiscales bilatérales
- Les techniques de compensation fiscale : égalisation - protection fiscale
- L'assistance fiscale

RÉMUNÉRATION DES TRANSFERTS INTERNATIONAUX

- Calcul de la rémunération internationale : les 4 ancrages
- Calculs de packages d'expatriation
- Primes incitatives à la mobilité
- Notion de coût de la vie et maintien du pouvoir d'achat
- Calcul de remontée au brut ou gross-up
- Les mesures d'accompagnement
- Le cafeteria plan



21 et 22 mars 2024
09 et 10 octobre 2024



1390 €
(HT)



2 jours
14h



Cadre RH.



Experte et référente en matière de la mobilité internationale auprès des RH et forte de ses diverses expériences professionnelles, la formatrice intervient depuis 20 ans auprès de groupes internationaux.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

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 sûreté des organisations. Réduire le risque résiduel à son minimum en appliquant individuellement la méthode de raisonnement de sûreté. Préparer son déploiement et devenir acteur de sa sûreté. 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

LA CRISE - DEFINITION

Conséquences sur les plans collectif et individuel

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

LA GESTION DE CRISE

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

SAVOIR REAGIR A UNE SITUATION EXCEPTIONNELLE

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

UNE MATRICE SYNTHETIQUE : DO / DON'T



30 mai 2024
21 novembre 2024



790 €
(HT)



1 jour
7h



Cadres ou collaborateurs pouvant être confrontés à la gestion de différents types de crise lors de 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.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

SP19 : L'anglais des professionnels de l'international

Selling abroad and buying abroad – key words and expressions



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Pas de prérequis technique, niveau anglais intermédiaire (B1 - B2).
Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

4 GRANDES NOTIONS

PRÉSENTER CLAIREMENT SON ENTREPRISE EN ANGLAIS

- Historique descriptif
- Résultats et performances
- Implantations
- Objectifs et projets

PRÉSENTER CLAIREMENT SES PRODUITS EN ANGLAIS

- Les mettre en valeur

L'APPEL D'OFFRES

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

L'OFFRE COMMERCIALE EXPORT

LES MOTS-CLÉS DES DIFFÉRENTES RUBRIQUES EN ANGLAIS :

- Produits
- Prix
- Délai de livraison
- Conditions de paiement
- Validité



31 mai 2024
12 septembre 2024



790 €
(HT)



1 jour
7h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

FORMAT SPÉCIAL

Business Plan Export

Blended Learning



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

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

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

VISIONNAGE DES VIDÉOS PHASE 1

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

RÉUNION DE COACHING À DISTANCE

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

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

VISIONNAGE DES VIDÉOS PHASE 2

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

RÉUNION DE COACHING À DISTANCE

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

RÉUNION DE COACHING À DISTANCE

- Questions / réponses, bilan des étapes d'analyse et approfondissement de l'utilisation des outils

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

VISIONNAGE DES VIDÉOS PHASE 3

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

Alternance de vidéos et d'ateliers interactifs à distance



Nous consulter



1890 €

(HT)



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



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44

info@formatex.fr

www.formatex.fr

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 là pour vous apporter toutes les clés pour votre réussite à l'international !

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

ORGANISER, NÉGOCIER, SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

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

OD1	Pilotage export	p. 35
OD2	Prospecter à l'international	p. 36
OD3	Choisir ses circuits de distribution à l'international	p. 37
OD4	Manager un portefeuille de distributeurs export	p. 38
OD5	Vendre ses services à l'export	p. 39
OD6	Internationalisation, implantation et croissance externe	p. 40
OD7	Marketing digital à l'export	p. 41
OD8	Stratégie cyber	p. 42
OD9	Réussir son e-commerce en Chine	p. 43
OD10	Calcul du prix de vente export	p. 44
OD11	Répondre aux appels d'offres internationaux	p. 45
OD12	Transfert de technologie et partenariats industriels	p. 46
OD13	Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux	p. 47
OD14	Pratique du protocole	p. 48
OD15	Négociation à l'international	p. 49
OD16	Negotiating across cultures	p. 50
OD17	Focus Allemagne : Prospection et négociation	p. 51
OD18	Focus Allemagne : Recrutement et gestion de commerciaux	p. 52
OD19	Conduire des affaires au Maghreb	p. 53
OD20	Conduire des affaires en Afrique	p. 54
OD21	Exporter du vin et des produits agroalimentaires en Chine	p. 55
OD22	Conduire des affaires en Inde	p. 56
OD23	Faire affaire avec l'OTAN	p. 57
OD24	E-commerce en Europe	p. 58
OD25	Créer et animer un réseau d'agents et de distributeurs	p. 59

OD1 - Pilotage export

Méthodologie et boîte à outils



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissances de base en planification commerciale (Plan de développement, plan marketing, business plan). Connaissances des fondamentaux des tableaux de bord.



PROGRAMME

1. Le pilotage de l'activité export

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

2. La boîte à outils de pilotage de la stratégie export

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

3. La boîte à outils de pilotage de l'action commerciale export

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

4. La boîte à outils de pilotage du contrôle export

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

5. Le reporting commercial

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

6. Un outil de management et de pilotage stratégique : le bilan

CONCLUSION



03 et 04 avril 2024
19 et 20 décembre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

OD2 - Prospector à l'international

Méthodologie, outils et contrôle



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

LA PROSPECTION À L'INTERNATIONAL

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

LA PROSPECTION À L'INTERNATIONAL EN 10 ÉTAPES

1) Analyser le risque pays/client

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

2) Se préparer culturellement

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

3) Se préparer opérationnellement

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

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

- Le choix du mode d'entrée
- Construction d'une stratégie d'approche des prospects
- Stratégie concurrentielle / stratégie relationnelle

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

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

6) Envisager un partenariat stratégique

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

7) Qualifier une opportunité et faire qualifier son entreprise

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

8) Décoder le processus décisionnel du client

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

9) Préparer et gérer le processus de négociation

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

10) Décoder le processus décisionnel du client

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



27 et 28 mai 2024
26 et 27 septembre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14 h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

OD3 - Choisir ses circuits de distribution à l'international

Mise en place et animation de réseaux



OBJECTIFS

Acquérir les méthodes et les outils pour identifier et recruter les meilleurs intermédiaires. Élaborer le plan d'action pour développer votre chiffre d'affaires. Mettre en place le management à distance. Savoir contrôler les résultats.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

INTRODUCTION

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

1. Connaître les différents types de présence

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

2. Acquérir la méthodologie pour identifier les partenaires

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

3. Sélectionner et recruter les bons partenaires/intermédiaires

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

4. Manager, animer et contrôler les partenaires

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

5. Définir et rédiger les clauses contractuelles

- Les pièges à éviter
- La lettre d'intention



05 avril 2024
15 novembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



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



Après des études en commerce international, l'intervenante a intégré pendant 19 ans les divisions internationales de grandes marques. Aujourd'hui elle apporte ses compétences stratégiques et opérationnelles aux dirigeants de PME et directeurs export afin de les accompagner efficacement dans leurs projets de développement à l'international de l'exportation.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

OD4 - Manager un portefeuille de distributeurs export

Gestion et optimisation d'un portefeuille de distributeurs



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

INTRODUCTION

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

RECRUTER LE BON PARTENAIRE

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

IDENTIFIER ET ÉVALUER LES ATTENTES MUTUELLES

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

SEGMENTER SON PORTEFEUILLE DE PARTENAIRES EXPORT

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

PLANIFIER SON ACTION PAR UNE DÉMARCHE STRUCTURÉE

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

MANAGER LES PARTENAIRES STRATÉGIQUES (A ET A')

- Modèle de croissance du partenaire (matrice d'Ansoff) et chaîne de valeur du partenaire

- Organisation et alignement "politiques"
- Orientations stratégiques conjointes – Joint-planning avec chaque partenaire A/ A'

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

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

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

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

COMPLÉTER LE PLAN DE PORTEFEUILLE DES+ PARTENAIRES

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

VALIDER ET METTRE EN OEUVRE LE PLAN DE PORTEFEUILLE DE PARTENAIRES

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

MAÎTRISER LA RELATION AVEC LES PARTENAIRES : L'ANIMATION

- Mauvaises et bonnes pratiques

CONCLUSION

Formation
intra-entreprise
recommandée



22 et 23 avril 2024



1390 €
(HT)



2 jours
14h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.38

OD5 - Vendre ses services à l'export

Méthodologie commerciale appliquée à la vente de services



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

INTRODUCTION AU SECTEUR

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

DÉTECTER LES PROSPECTS ET LES PROJETS

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

QUALIFIER LES OPPORTUNITÉS

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

ANALYSER LA DEMANDE DU CLIENT

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

PRÉSENTER UNE

PROPOSITION D'INTERVENTION

- Checklist des rubriques importantes
- Construction d'une méthodologie d'intervention et définition des livrables
- Sélection et présentation des références
- Un focus particulier : budget d'intervention

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

NÉGOCIER LE CONTRAT

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

EXÉCUTER LA MISSION

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

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

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



29 et 30 avril 2024
18 et 19 septembre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr
p.39

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. Identifier les avantages et inconvénients de chaque mode d'implantation. S'appropriier les bonnes pratiques de la gestion d'une implantation internationale du point de vue financier, fiscal, ressources humaines et de gouvernance. Identifier les points clés 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

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 clés 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
- Répertoire les avantages et les inconvénients

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

- Répertoire les conditions clés
- Principes opérationnels
- Inventaire des bonnes pratiques



22 mai 2024
16 octobre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.40

OD7 - Marketing digital à l'export

Utiliser le web et les réseaux sociaux pour rayonner et développer son activité à l'international



OBJECTIFS

Le web et les réseaux sociaux ne connaissent pas de frontière et sont peu coûteux à mettre en place. Ils sont donc des outils parfaits pour développer son activité en tant que TPE/ETI. Mais faut-il encore bien maîtriser les bases du marketing digital afin de booster votre visibilité et votre chiffre d'affaires à l'international. Savoir identifier les bons leviers digitaux et déployer les stratégies marketing pertinentes en fonction de vos cibles, de vos objectifs et moyens sont les bases essentielles que vous maîtriserez à l'issue de cette formation.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Mise en application concrète. La formation est ponctuée d'exemples de cas concrets et d'analyses des bonnes pratiques permettant réflexions et échanges d'expériences entre les participants et la formatrice.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissance basique des réseaux sociaux et niveau d'anglais intermédiaire. Se munir d'un ordinateur (pc ou mac). Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

PANORAMA DU WEB ET DES RESEAUX SOCIAUX DANS LE MONDE

- E-export : réseaux sociaux et web : les usages d'aujourd'hui et de demain dans le monde.
- Évolutions, tendances, made in France et savoir-faire français : comment en tirer parti pour son entreprise ?

ANALYSER LES PRATIQUES ET LES OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT

- Mesurer le potentiel web à l'export pour votre entreprise.
- Audit des pratiques afin d'identifier les opportunités et les axes d'amélioration.
- Définition des marchés prioritaires, publics ciblés, des personas ainsi que des objectifs stratégiques SMARTER.
- Parcours clients, funnel de conversion (TOFU MOFU BOFU).

DEFINIR ET METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DIGITALE A L'EXPORT EFFICACE

- Présentation de la méthode POEM et des leviers digitaux activables : SEO, SEA et SMO.
- Internationalisation des sites web : optimisation on et off-page d'un site web, des landing-pages et des contenus grâce au référencement naturel, aux CTA et à la méthode AIDA. Site multilingue et respect des contraintes RGPD.
- Vendre grâce aux Marketplaces ou aux revendeurs / réseaux de partenaires : avantages et inconvénients.
- Inbound marketing et création de contenus (canva et CHATGPT : l'efficacité de l'Intelligence Artificielle au service de l'humain et du développement de la relation avec sa cible).
- Diffuser le contenu multilingue, développer la notoriété et l'engagement sur les réseaux sociaux : stratégie social media et calendrier éditorial.
- Voix du client, avis clients, UGC, customer advocacy, parrainage autant d'opportunités au service de l'acquisition, de la conversion et de la fidélisation.
- Emails et newsletters : segmenter la base de données pour adresser les bons messages en respectant les contraintes du RGPD.
- Utiliser les publicités payantes pour développer ses audiences et sa notoriété.
- Backlinks et partenariats avec des influenceurs : les pièges à éviter.
- Combiner leviers on et offline / print et web afin d'attirer, de convertir et de fidéliser.

LA BOÎTE À OUTILS INCONTOURNABLES

- Dashboard, Canva, Intelligence Artificielle – CHATGPT, banques d'images et droits d'utilisation, outils de programmation des posts, Google Analytics, CMS, fournisseurs, marketplace Business France et prestataires.
- Présentation de modèles d'aide à la mise en place d'une stratégie digitale pour l'export (Framework AARRR, canevas stratégique, calendrier éditorial, tableaux de bord).

PILOTER, SUIVRE ET AJUSTER LA STRATÉGIE WEBMARKETING POUR L'EXPORT

- Identifier les indicateurs (KPIs) pour suivre la performance des sites web et des réseaux sociaux. Conception de tableaux de bord efficaces.
- Évaluer les résultats du plan d'action déployé, calculer le ROI et mettre en place des actions correctives.

CONCLUSION

- Tour de table, retours sur les acquis, réponses aux questions. Questionnaire de satisfaction



01 et 02 juillet 2024
16 et 17 décembre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14h



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



Cette intervenante est diplômée d'un MBA e-business de l'ESG Paris. Elle intervient depuis plus de 15 ans dans le domaine de l'e-commerce et du marketing digital. Consultante et formatrice en marketing, développement commercial et communication digitale. Elle est très orientée culture client et expérience client, et a déjà travaillé pour le compte de l'APEC, le CMA, Vente Privée, Disneyland, Air France, ainsi que des TPE/PME et des sites e-commerce.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

OD8 - Stratégie cyber

Introduction aux question cyber cadre d'analyse et cas pratiques



OBJECTIFS

Présenter une méthodologie pour la mise en place d'une stratégie web qui vise l'internationalisation de votre entreprise. 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.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



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 :

MATIN : POURQUOI UNE STRATÉGIE CYBERESPACE ?

- Un cas d'école : TV5 monde
- Stratégie ? Cyberespace ?

APRÈS-MIDI : MÉTHODE D'ANALYSE DES CAS CYBER

- Le Rubik's cube d'analyse cyber : espace - temps - acteurs - agression - succès

JOUR 2 :

MATIN : GÉOPOLITIQUE DU CYBERESPACE

- Cas : L'opération Verger - Jeux de puissance
- Resymétrisation des rapports de force - Jeux d'alliance

APRÈS-MIDI : CYBER ET ENTREPRISE.0

- Le cas Saint-Gobain
- SSI : l'inatteignable cybersécurité absolue - Cyberdéfensive : Une posture permanente et réactive
- Cyberveille - Agir

CONCLUSION



18 et 19 mars 2024
28 et 29 novembre 2024



1290 €
(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.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.42

OD9 - E-commerce en Chine

Formation événement
en partenariat avec



Formation et rencontres BtoB



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de l'international.

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



PROGRAMME

JOUR 1

INTRODUCTION AU MARCHÉ CHINOIS DE L'E-COMMERCE

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

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

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

TABLE RONDE : RETOURS D'EXPÉRIENCE D'ENTREPRISES FRANÇAISES VENDANT EN LIGNE EN CHINE

COMMENT VENDRE VIA L' E-COMMERCE ?

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

APPROCHE JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE

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

LES ENJEUX LOGISTIQUES

JOUR 2

ATELIER : LE MARKETING DIGITAL - FOCUS BRANDING

CONSTRUIRE ET DÉVELOPPER LA NOTORIÉTÉ DE SA MARQUE EN CHINE :

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

RENCONTRES B2B AVEC LES PRINCIPALES PLATEFORMES E-COMMERCE CHINOISES



Nous consulter



1590 €
(HT)



1,5 jours
11 h



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



Intervenante référente : Experte en e-commerce, développement commercial et industriel en Chine depuis 1999, la formatrice accompagne et conseille des entreprises de toutes tailles dans leur projet de développement en Chine.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.43

OD10 - Calcul du prix de vente export

Analyse et méthode de construction



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

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

1- La détermination du prix de vente export (Approche par les coûts)

- Les éléments constitutifs du prix de vente export
- Le coût de revient usine :
matières premières / production / frais généraux
- Les coûts de commercialisation :
fixes / variables
- Les marges commerciales :
marge brute / marge nette / point mort - seuil de rentabilité / taux de marge - taux de marque
- La structure du prix de vente export
- Présentation d'un outil excel de calcul de prix de vente export

2- La stratégie de l'entreprise sur le marché et la fixation de la politique de prix

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

3- La construction du tarif

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

CONCLUSION



29 mars 2024
20 septembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.44

OD11 - 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 offre 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

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

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

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

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

SYNTHÈSE



17 et 18 juin 2024
07 et 08 octobre 2024



1390 €
(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 méthodologies CRM. Ses interventions se concentrent sur le développement à l'export des entreprises et traitent aussi bien de problématiques stratégiques (diagnostic, business plan) qu'opérationnelles.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.45

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

INTRODUCTION AUX TRANSFERTS DE SAVOIR-FAIRE ET PARTENARIATS INDUSTRIELS

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

CONDITIONS DE SUCCÈS D'UN TT

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

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.

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.

TRANSFERT DE TECHNOLOGIE EN MODE PROJET

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

FORMALISATION DU SAVOIR-FAIRE À TRANSFÉRER ET FORMATION DES FUTURS PARTENAIRES

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

STRUCTURE DÉDIÉE AUX OPÉRATIONS DE TT

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

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



14 et 15 mars 2024
23 et 24 septembre 2024



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.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

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

RADIOSCOPIE DES OFFSETS

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

L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

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

LES OFFSETS DIRECTS

- Les localisations imposées
- Les Transferts de Technologies

BUSINESS CASE

- Répondre et gérer un projet offsets
- Négociation et contractualisation

En partenariat avec



03 mai 2024
28 novembre 2024



790 €
(HT)



1 jour
7h



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



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.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.47

OD14 - Pratique du protocole

Règles et outils



OBJECTIFS

Connaître les principales règles protocolaires à mettre en oeuvre 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.



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

PRÉSENTATIONS CROISÉES

- Les objectifs de la formation et son déroulement
- Tour de table sur les enjeux et les attentes des participants

L'ESSENTIEL DU PROTOCOLE FRANÇAIS DANS LE CADRE INTERNATIONAL

- 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

CAS PRATIQUE - ACCUEILLIR UNE DÉLÉGATION ÉTRANGÈRE

- Accueillir une délégation américaine
- Les points à améliorer
 - Les bonnes pratiques à effectuer

CONNAÎTRE LES CONSÉQUENCES DES TYPOLOGIES MULTICULTURELLES

- Les 3 F : Facts – Feeling – Fait
- Cultures individualistes/cultures collectivistes
- Cultures masculines/cultures 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

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 posés quant à la culture des interlocuteurs

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 ?

CONNAÎTRE LES RÈGLES DU PAYS D'ACCUEIL EN CAS DE DÉPLACEMENT DE VOTRE DÉLÉGATION A L'ÉTRANGER

- Comment préparer la partie « protocole » lors d'un déplacement ?
- Àuprès de quelles structures s'informer ?
- Comment gérer le protocole en amont ?
- Quelles sont les marges de manœuvre possibles de négociation du protocole ?

CAS PRATIQUES

- clôture de la formation
- Tour de table



03 et 04 octobre 2024



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr
p.48

OD15 - Négociation à l'international

Anticiper et s'adapter à un contexte pluriculturel pour réussir



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Analyse théorique et pratique, étude de cas concrets (en fonction des marchés cibles qui nous seront communiqués).



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

LA CULTURE : LOGIQUE DE PERCEPTION, DE PENSÉE ET D'ACTION D'UNE SOCIÉTÉ

LE STÉRÉOTYPE : PORTRAIT-ROBOT D'UNE CULTURE ÉTRANGÈRE

- À quoi sert-il ? Comment faire avec ?
- Comment les Français sont-ils perçus professionnellement ?

RÉUSSIR LE PREMIER CONTACT

- Les introductions (avec ou sans intermédiaire, réseau, agent)
- Les codes vestimentaires
- Les noms et les titres
- Les échanges de cartes de visite
- Les salutations/L'accueil, l'hospitalité
- Les repas d'affaires/Les cadeaux

LES COMMUNICATIONS VERBALES ET NON VERBALES

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

LES 10 DIMENSIONS CULTURELLES : AXES DE PRÉFÉRENCES COMPORTEMENTALES ET L'IMPACT SUR LA NÉGOCIATION ET LA PRISE DE DÉCISION

- La conception du temps
- La conception de l'espace : la proxémie
- La relation au monde : maîtrise/soumission
- La logique individuelle ou collective
- L'orientation : tâche ou relation
- L'universalisme ou le particularisme
- Les langages à contexte riche ou réduit
- La tolérance à l'incertitude ou au risque
- La distance hiérarchique et l'acceptation des inégalités

ANTICIPER LE SCHÉMA DÉCISIONNEL POUR RÉUSSIR VOS NÉGOCIATIONS INTERNATIONALES

- Profil et nombre de négociateurs
- La table de négociation : identifier le décideur
- Derrière la position, saisir les objectifs et les enjeux réels de la partie adverse
- Le déroulement de la négociation en fonction des cultures
- Les styles de persuasion
- Les techniques et tactiques de négociation en fonction des cultures

L'APRÈS-NÉGOCIATION : LES CONTRATS : QUEL NIVEAU D'ENGAGEMENT SELON LES CULTURES ?

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

DÉVELOPPER SON "INTELLIGENCE INTERCULTURELLE" POUR MIEUX NÉGOCIER À L'INTERNATIONAL

Savoir prendre en compte :

- Les différences linguistiques et culturelles
- Les différences de niveau d'organisation
- Les différences de loyauté et d'appartenance
- Les enjeux politiques
- Les différences idéologiques, religieuses
- Les différences de législation
- Être sur le terrain de l'autre - territorialité

CLÉ DE LA NÉGOCIATION INTERNATIONALE

Préparer avec la plus grande rigueur sa négociation afin de pouvoir bâtir une stratégie efficace tout au cours de la négociation



27 et 28 mai 2024
09 et 10 octobre 2024



1390 €
(HT)



2 jours
14h



Tout collaborateur d'entreprise étant conduit à négocier des contrats avec des partenaires étrangers.



Une triple formation en langues, gestion d'entreprise et d'administration publique permet à l'intervenante d'appréhender efficacement les problématiques des entreprises, des relations commerciales aux contacts avec des administrations étrangères. Riche de plus de 20 ans d'expérience en communication et négociation avec 110 pays, elle sensibilise et forme les entreprises, tant TPE que grands groupes, au volet interculturel de leurs activités internationales.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr
p.49

OD16 - Negotiating across cultures

Powerful tools for better business outcomes



OBJECTIFS

Understanding the impact of cultural differences in order to adapt and improve your international sales approach. Becoming familiar with the various communication styles and negotiating techniques used around the world. Developing a better behavioural approach to your foreign partners.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Presentation of key cultural concepts illustrated by practical examples, based on international experience. Role play based on a practical case.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

An operational knowledge of English and some international experience.



PROGRAMME

UNDERSTANDING CULTURE : VALUES, LOGIC AND EXPECTED AND SHARED BEHAVIOUR OF A GIVE SOCIETY

THE STEREOTYPE : STANDARD PROFILES OF FOREIGN CULTURES

- How does it appear ? Can it be useful ? How to deal with existing stereotypes
- How are French people perceived professionally around the world ?

MANAGING (SUCCESSFULLY) YOUR FIRST CONTACT : A MAJOR STAKE FOR YOUR BUSINESS OUTCOMES

- Business dress code/Names and titles
- Greetings/The ritual of business cards
- Business meals/Hospitality
- Gifts...and other expectations

VERBAL AND NO VERBAL COMMUNICATION (PRACTICAL EXERCISES)

- Language of negotiation
- High/low context communication
- Silence
- Space, physical distance, physical contact
- Posture, gesture/Visual contact
- Direct/Indirect communication

THE 10 CULTURAL DIMENSIONS : APPREHENDING THEM AND THEIR IMPACT

- Concept of time/Concept of space
- Locus of control
- Individualism/collectivism
- Task/relationship orientation
- Universalism vs particularism
- High/low context orientation
- Uncertainty avoidance/risk taking
- High/low power distance

ANTICIPATING THE DECISION-MAKING PROCESS : A SURE WAY TO IMPROVE YOUR BUSINESS OUTCOMES

- Profile and number of negotiators
- Negotiation table layout, identifying the decision-maker
- Behind the other party's position, identifying the real interest and stake
- The negotiating process depending on the cultures involved
- Convincing across cultures
- Preferred negotiating techniques (depending on the culture)

THE VALUE OF YOUR CONTRACT (LEVEL OF COMMITMENT)

- Implicit/explicit agreements
- Respecting the contract; follow-up

DEVELOPPING YOUR "CROSS-CULTURAL INTELLIGENCE" A PRECIOUS SKILL FOR INTERNATIONAL NEGOCIATION

Knowing how to deal with :

- Language and cultural differences
- Different organizational logics
- Ideological and religious differences
- Different geopolitical realities
- Different legal structures
- Foreign administrations
- Being on the other party's home ground

THE KEY TO POWERFUL INTERNATIONAL NEGOCIATION :

Exhaustive preparation in order to be able to build the relevant successful strategy



27 et 28 mai 2024
09 et 10 octobre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14h



Any business person targetting foreign markets.



Une triple formation en langues, gestion d'entreprise et d'administration publique permet à l'intervenante d'appréhender efficacement les problématiques des entreprises, des relations commerciales aux contacts avec des administrations étrangères. Riche de plus de 20 ans d'expérience en communication et négociation avec 110 pays, elle sensibilise et forme les entreprises, tant TPE que grands groupes, au volet interculturel de leurs activités internationales.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr
p.50

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



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

1 - Approche stratégique des marchés internationaux, des marchés germaniques en particulier

- L'objectif
- Le temps
- Les moyens

2 - Approche stratégique et commerciale

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

3 - Compréhension avant action : "cultures nationales" et "cultures d'entreprise"

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

4 - Prospection commerciale - Négociation, gestion de la relation client sur les marchés industriels

- Formation initiale et logique intellectuelle
- La "formation pour adultes"
- Évolution hiérarchique : promotion interne ou externe
- Analyse de la vocation et motivation des commerciaux
- Définition d'un plan de campagne
- Les techniques de prospection
- Identification des cibles
- Définition d'argumentaires par catégories

- Outils commerciaux
- Promotion
- Participation à des foires et salons
- Moyens d'approche des cibles
- Préparation des rendez-vous
- Gestion et planification des rendez-vous
- Stratégies de négociation
- Tactiques de négociation
- Les 4 C
- Entrée en contact
- Étude des besoins et motivations
- Phase d'argumentation
- La conclusion
- Construire des propositions efficaces
- Le contrat
- Conditions de vente (AGB)
- Optimisation de la relation clients
- Organisation de rencontres professionnelles
- Communication relationnelle/Lobby/Networking intra
- Au plan des opérateurs
- Au plan de la hiérarchie

5 - La gestion de projet à l'international

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

6 - Gestion des conflits

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



22 avril 2024
18 novembre 2024



790 €
(HT)



1 jour
7h



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



Expert spécialisé dans l'implantation d'entreprise en Allemagne, dirigeant d'une société de conseil en stratégie, croissance externe et management franco-allemand. Il est également directeur de la Chambre de Commerce Française en Allemagne depuis 40 ans.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr
p.51

OD18 - Recrutement et gestion de commerciaux en Allemagne



OBJECTIFS

Définir la fonction et le profil de recrutement • Sélectionner les techniques de recherche optimales • Élaborer un message susceptible d'accrocher des candidats de valeur • Mettre en place un plan d'intégration adapté • Préparer un package contractuel • Préparer un plan de carrière et de progression hiérarchique.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

1 - Approche stratégique des marchés internationaux, des marchés germaniques en particulier

- L'objectif
- Le temps
- Les moyens

2 - Approche stratégique et commerciale

- Analyse marché
- Analyse du potentiel de l'entreprise
- Définition de l'offre
- Choix de l'approche stratégique possible
- Budgétisation

3- Compréhension avant action :

"cultures nationales" et

"cultures d'entreprise"

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

4 - Recruter, motiver et fidéliser des commerciaux

- Formation initiale et logique intellectuelle
- La "formation pour adultes"
- Évolution hiérarchique : promotion interne ou externe
- Analyse de la vocation et motivation des commerciaux
- Définition du profil à recruter
- La recherche de candidat
- La sélection

- Le contrat de travail
- Certificat de travail
- Gestion fiscale et sociale du personnel
- Budgétisation du fonctionnement de commerciaux
- Délai de recrutement
- Plan d'intégration pour un nouveau collaborateur
- Fiscalité des personnes
- Droit social

5 - Gérer et motiver des équipes internationales

- Le prévisionnel
- Définition d'objectifs
- Reporting commercial
- Briefings commerciaux et analyse stratégique
- Principes d'émulation
- Évaluation personnelle
- Se positionner en tant que manager/style de management
- Principes de leadership
- Respect des fonctions et des tâches des individus
- Respect de l'organigramme

6 - Communication

- La communication courante
- Gestion de réunions
- Déroulement et animation d'une réunion
- La communication non verbale

7 - S'implanter à l'étranger

- Budgétisation d'une implantation
- Élaboration d'un business plan



05 mars 2024
05 novembre 2024



790 €
(HT)



1 jour
7 h



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



Expert spécialisé dans l'implantation d'entreprise en Allemagne, dirigeant d'une société de conseil en stratégie, croissance externe et management franco-allemand. Il est également directeur de la Chambre de Commerce Française en Allemagne depuis 40 ans.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr
p.52

OD19 - Conduire des affaires au Maghreb

Les clés du succès



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

I. Comprendre les codes de la communication interculturelle avec les Maghrébins

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

II. Choix stratégique du marché maghrébin cible

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

III. Mise en place d'une stratégie d'implantation du marché

- Études de marché
- Méthodologie de l'étude de marché
- Etude de la concurrence locale et internationale
- Analyse du potentiel du marché maghrébin
- Identification des opportunités et des risques
- Adaptation du produit ou service aux besoins locaux
- Mise en place d'un business model et stratégies commerciales

- Définition du business model
- Stratégies de pénétration du marché
- Positionnement par rapport à la concurrence
- Adaptation des stratégies aux spécificités maghrébines
- Stratégies d'influence et de lobbying sur la zone
- Compréhension des réseaux d'influence local

IV. Les différents types d'internationalisation

A. Exportation, joint-venture, filiale, partenariat

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

V. Prospection commerciale - Négociation, gestion de la relation client sur les marchés maghrébins

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

VI. Management et relations interculturelles

VII. Budgétisation et gestion du projet



03 juin 2024
14 novembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7 h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr
p.53

OD20 - Conduire des affaires en Afrique

Les clés du succès



OBJECTIFS

Apporter les clés de la culture managériale africaine afin d'adopter une stratégie permettant la conduite d'affaires en Afrique. Avoir des connaissances tant sur le contexte que les réalités contemporaines africaines. Décoder les codes, valeurs et processus des africains. Réussir des affaires en Afrique en considérant le contexte culturel et économique.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



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

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

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

L'INDIVIDU ET L'ENTREPRISE

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

REGARD CROISÉ FRANCE-AFRIQUE

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

OPTIMISATION DES AFFAIRES EN AFRIQUE

- Ouvrir la communication
- La communication non-verbale
- Personnaliser une relation

ADAPTER SES MÉTHODES DE TRAVAIL À L'AFRIQUE

- Acquérir la confiance et le respect de son interlocuteur
- Faire circuler une information
- Établir des règles communes, le contrôle de son équipe
- Anticiper pour mieux éviter les pièges

RÉUSSIR SES NÉGOCIATIONS AVEC DES AFRICAINS

- Détecter la bonne personne sans court-circuiter l'intermédiaire
- La notion relative du temps/marchandage
- Processus de décision
- Valeur d'un accord oral/écrit
- Assurer un suivi dans les relations

ALLER PLUS LOIN

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



28 et 29 mai 2024
16 et 17 septembre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14h



Dirigeants, responsables ou commerciaux amenés à travailler avec des cadres et décisionnaires africains ou ayant engagé depuis peu un développement en Afrique.



Jour 1 : Consultant-Formateur en gestion des problématiques interculturelles, consultant en stratégie de l'internationalisation des entreprises en Afrique.

Jour 2 : Expert spécialisé dans le développement à l'international des entreprises en Afrique, dirigeant d'une société de conseil et d'accompagnement ayant assuré auparavant la direction de plusieurs entreprises implantées sur les marchés africains.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

Alternance de formation
en
présentiel/ distanciel

OD21 - Exporter du vin et des spiritueux en Asie-Corée du Sud - Taiwan-Singapour et Chine

Stratégie export, marché et pratique immersive



OBJECTIFS

Auditer ses prérequis – transport, protection des marques, préparation produits, ciblage-. Analyser l'environnement économique des affaires, contexte économique, les tendances des marchés, les modes de consommation. Connaître les exigences réglementaires, procédures d'enregistrement, documents d'accompagnement, les normes, les labels. Assurer la prospection et le suivi des clients.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Doté d'une solide expérience dans le domaine du Grand Export et des marchés spécifiques (Chine, Taiwan, Corée du Sud, Singapour), le formateur partagera des connaissances approfondies et des exemples concrets. Son expertise permettra d'apporter des insights précieux, des conseils stratégiques et des solutions aux problématiques rencontrées pour développer ces marchés. En fin de formation, un cas pratique sera soumis aux apprenants, à la faveur d'une demi-journée en distanciel, un cas pratique sera co-construit en groupe, permettant la consolidation des acquis.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

1/ Le Grand Export pour les secteurs vin et spiritueux

- Préparation produits
- Audit commercial (Force commerciale en place – anticiper)
- Cartographie (ciblage)
- Support administratif
- Transport
- Aides
- Protection des marques
- Prix
- Budgets

2/ Présentation marchés : Chine, Taiwan, Corée du Sud, Singapour

- **Environnement des affaires**
 - Contexte économique
 - Contexte culturel

- **Marché du vin**

- Chiffres des importations
- Répartition rouge / blanc / rosé
- Vins tranquilles / Sparkling / Sweet
- Les nouvelles tendances

- **Consommation**

- Profil du consommateur
- Lieux de consommation
- Périodes de consommation
- Les fêtes importantes

- **Production et exportation**

- Production locale « vin » et/ou spiritueux

- **La réglementation (contrats, documents)**

- Les procédures d'enregistrement
- Les documents d'accompagnement
- Les normes, les labels
- Les règles d'étiquetage

- **La prospection**

- Trouver des relais locaux/partenaires commerciaux
- Tournée(s) de prospection
- Les événements professionnels

- **Le suivi, l'accompagnement, la fidélisation**

3/ Présentation du cas pratique



29 mai 2024
11 juin 2024
20 novembre 2024
27 novembre 2024



1590 €
(HT)



1,5 jours
10.5 h
(1 jour : présentiel
0.5 journée : distanciel)



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.55

OD22- Conduire des affaires en Inde

Se préparer et exporter en Inde



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

1. SITUER L'INDE POUR MIEUX ABORDER

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

2. OSEZ L'EXPORT – OSEZ L'INDE

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

3. ENVIRONNEMENT REGLEMENTAIRE

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

4. RELATIONS INTERCULTURELLES

- Environnement des affaires
- Dimension culturelle dans la Négociation

- Management interculturel : Ressources Humaines...

5. STRUCTURES FRANCAISES DE SOUTIEN AUX PME FRENCAISES

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

6. RECOMMANDATION

7. QUESTIONS / RÉPONSES



21 mars 2024
12 septembre 2024



760 €
(HT)



1 jour
7h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.56

OD23- Faire affaire avec l'OTAN

Les clés du succès



OBJECTIFS

Comprendre la structure et le fonctionnement de l'OTAN d'une manière générale et dans sa relation avec l'Industrie en particulier. Comprendre comment sont déterminés les besoins capacitaires. Savoir comment s'inscrire au registre des fournisseurs de l'OTAN. Savoir comment faire connaître ses produits et participer aux travaux liés à l'Industrie.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

INTRODUCTION

L'agenda actuel de l'OTAN et les initiatives en matière d'innovation de défense et de relation avec l'Industrie.

QU'EST-CE QUE L'OTAN AUJOURD'HUI ?

- Principes
- Les structures civiles et militaires
- Les agences
- L'Organisation pour la Science et la Technologie (STO)

COMMENT SONT DÉTERMINÉS LES BESOINS DE L'OTAN ?

- La planification de défense (NDPP)
- Les initiatives dans le domaine capacitaire
- Les concepts
- Le Defense Production Action Plan

L'OTAN ET L'INNOVATION DE DÉFENSE

- Introduction à l'Accélérateur de l'Innovation de l'OTAN (DIANA)
- Les Challenges de l'Innovation

POURQUOI ET COMMENT S'ENREGISTRER COMME FOURNISSEUR DE L'OTAN

- Procédure de référencement auprès de la NSPA

COMMENT SE FAIRE CONNAÎTRE ?

- Le soutien français
- Le NATO Industrial Advisory Group (NIAG)
- Les agences
- Le Forum de l'Industrie
- Les Exercices

Conclusion : Savoir saisir les opportunités



28 juin 2024



760 €
(HT)



1 jour
7h



Dirigeant, business developer de PME, Start-Up, ETI et entreprises de défense, proposant des technologies innovantes (intelligence artificielle, Robot, technologie duale).



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.57

OD24 - E-commerce en Europe

Bâtir ou affiner sa stratégie e-commerce



OBJECTIFS

Comprendre les enjeux du e-commerce et ses prérequis. Intégrer une stratégie e-commerce à son business modèle. Intégrer et optimiser une présence on-line via le marketing digital. Gérer sa logistique et sa satisfaction client. Piloter ses résultats par l'analyse des performances. Identifier les tendances émergentes et les innovations dans le e-commerce. Elaborer un plan d'action.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche pédagogique axée sur la pratique, enrichie de cas réels et illustrée par plusieurs exemples de réussites européennes. La méthodologie privilégie la participation active des participants, favorisant les échanges d'expériences avec l'animateur expert pour une compréhension concrète et applicable des concepts abordés.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissant des principes du marketing et du commerce international et des fondamentaux du commerce à l'international.



PROGRAMME

Introduction au e-commerce et son importance

- Panorama du E-commerce
- Les chiffres clés (source Fevad)
- E-commerce vs omnicanalité, BtoB BtoC BtoBtoC

Les fondamentaux du e-commerce

- Intégrer @ dans ma stratégie commerciale
- Les fondamentaux du marketing du marketing classique :
 - Les drivers : physique caractère et style, la mission, les valeurs

Etablir une stratégie e-commerce efficace

- BtoB, BtoC, BtoBtoC
- La cohabitation avec mon business physique
- Intégration Marketplace et/ou vendre en propre
- Stratégies pour une présence efficace sur les marketplaces.

Création et gestion d'un site e-commerce

- Choix de la plateforme e-commerce adaptée (Shopify, Magento, etc.)
- Les fondamentaux du design de site (UX/UI) (fiche produit, transfo, rebond)
- Intégrer le site à mon système d'information

Le marketing numérique

- Les fondamentaux du marketing numérique (images, contenus marketing, trafic, fidélisation...)
- Animation d'un site e-commerce / Faire vivre le site d'un point de vue marketing, développer le contenu, gérer l'actualité, création de contenu blog

- Optimisation pour les moteurs de recherche (SEO)
- Stratégies de publicité en ligne (SEA) efficaces pour ce secteur
- Gestion des plateformes média : Facebook, Instagram, Tiktok...
- Gestion des plateformes search : Google..
- Gestion des avis
- Les coûts de communication (articles presses, référencement comparateur, talk, live, etc)

Logistique et gestion des opérations

- Gérer la logistique livraison et retour consommateur
- La satisfaction consommateur
- Les coûts de l'organisation @
- Les coûts de commercialisation

Gestion financière et analytique

- Tableau de bord
- Analyse des performances : suivi des KPIs et utilisation des données pour la prise de décision

Innovations et tendances futures

- Les tendances émergentes et l'innovation dans le e-commerce

Atelier pratique

- Planification et Mise en Œuvre de la Stratégie E-commerce:
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour chaque participant.
- Suivi et évaluation de la performance de la stratégie e-commerce.



16 et 17 septembre 2024



1490 €
(HT)



2 jours
14 h



Les dirigeants d'entreprise, les responsables du développement commercial en ligne, les spécialistes du marketing numérique, les gestionnaires de site web et de plateformes e-commerce, les spécialistes de la logistique et de la gestion des stocks ou toute personne amenée à établir et à entretenir des activités du commerce électronique.



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44

info@formatex.fr

www.formatex.fr

p.58

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



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

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

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

Les différents types de partenariats commerciaux export :

- Apporteurs d'affaires
- Agents commerciaux
- Distributeurs / importateurs

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

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

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

Mettre en forme sa propre feuille de route :

Chaque participant compile les réflexions issues des travaux de la matinée pour bâtir son plan d'action.
Chaque participant challenge sa production devant le groupe.

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

Fixer les objectifs individuels lors du recrutement.

Les mentions indispensables du contrat avant signature.

Organiser le travail :

- Instaurer une relation équilibrée
- Savoir agir avec un indépendant

Animer le réseau pour assurer l'atteinte des objectifs :

- Former et informer
 - Organiser les reportings
 - Fixer les rites et le rythmes de travail.
- Actions correctives pour performer.

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



20 novembre 2024



790 €
(HT)



1 jour
7 h



Directeur Commercial, Directeur Export,
Responsable de Zone.



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.

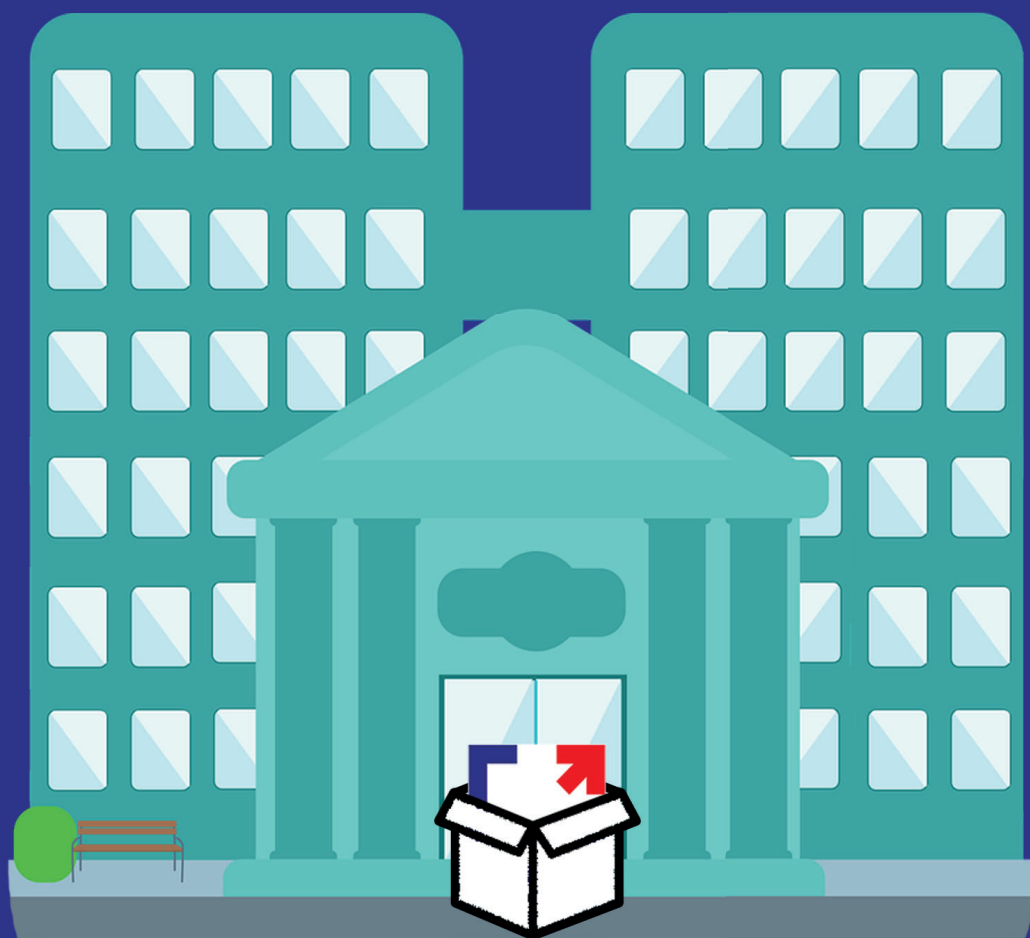
SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

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 !



Gestion des risques : environnement financier

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

EF1	Gestion des risques financiers internationaux	p. 61
EF2	Analyse financière en vue d'un développement à l'international	p. 62
EF3	Le montage des opérations de négoce international	p. 63
EF4	Modes et moyens de paiement à l'international	p. 64
EF5	Le trade finance	p. 65
EF6	Le Crédit Documentaire	p. 66
EF7	Le Crédit Documentaire niveau 2	p. 67
EF8	La lettre de crédit stand-by	p. 68
EF9	Du bon usage des RUU 600 et PBIS 821	p. 69
EF10	La maîtrise des cautions et garanties bancaires internationales	p. 70
EF11	Cautions et garanties bancaires niveau avancé	p. 71
EF12	Credoc et garanties : spécificités Maghreb et Moyen-Orient	p. 72
EF13	La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires	p. 73
EF14	Les financements et garanties publiques : les grands contrats	p. 74
EF15	The fundamentals of export finance	p. 75
EF16	Les fondamentaux des financements export	p. 76
EF17	Project finance fundamentals	p. 77
EF18	Les fondamentaux du financement de projet	p. 78
EF19	Les états financiers anglo-saxon	p. 79
EF20	Crédit transférable et « back to back »	p. 80
EF21	La gestion financière et comptable des succursales et des filiales	p. 81
EF22	Normes IFRS et analyse financière	p. 82
EF23	Fiscalité des contrats internationaux	p. 83

EF1 - Gestion des risques financiers internationaux

Evaluation, prévention et gestion des paiements



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

DISTINGUER LES DIFFÉRENTS TYPES DE RISQUES À L'INTERNATIONAL

ANALYSER LE RISQUE FINANCIER ET SES COMPOSANTES

- Chronologie des risques
- Décrypter le risque politique
- Appréciation par les assureurs-crédit et les agences de notation
- Les instruments de couverture
- Exercices d'application

SÉCURISER LE CONTRAT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL

IDENTIFIER LES CLAUSES INDISPENSABLES À INSÉRER DANS UN CONTRAT DE VENTE À L'INTERNATIONAL

- Déterminer le prix et la durée de validité de l'offre
- Choisir une devise de facturation
- Opter pour un mode de paiement clair et des conditions de paiement précises
- La réserve de propriété : théorie et réalité
- Choisir le droit applicable, les tribunaux compétents et la clause d'arbitrage (last shot, first shot...)
- Étude de cas

INCOTERMS® - ÉLÉMENT CLÉ DU CONTRAT

- Le partage des frais et risques
- La notion de livraison
- Les règles d'or des Incoterms® 2020
- Étude de cas

UTILISER DES TECHNIQUES BANCAIRES ET FINANCIÈRES ADAPTÉES POUR SÉCURISER LES PAIEMENTS

LIMITES DES MOYENS DE PAIEMENT CLASSIQUES

- SWIFT, lettres de change, billets à ordre et chèque

LA REMISE DOCUMENTAIRE

- Mécanisme, intérêts et limites
- Les précautions et garanties complémentaires

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Mécanismes et acteurs
- Les différentes formes de réalisation
- Étude de cas

LES GARANTIES BANCAIRES DE PAIEMENT

- Garantie à première demande
- Couvrir le risque pays/banque émettrice
- Étude de cas

LA STANDBY LETTER OF CREDIT (SBLC)

- Avantages de la SBLC
- Comparatif crédoc & L/C standby
- Étude de cas

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

LES POLICES D'ASSURANCE-CRÉDIT

- Risques couverts et choix de la police
- Comparatif crédit documentaire/assurance-crédit
- Comparatif assurance-crédit & L/C standby
- Exercice d'application

LES GARANTIES INTERNATIONALES

- Identifier les différents types de garanties
- La typologie juridique des garanties
- Les problèmes posés par les garanties



07 et 08 mars 2024
27 et 28 novembre 2024



1390 €
(HT)



2 jours
14h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

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

Outils et réflexes



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

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

LES 8 ÉTAPES CLÉS

Appréhender l'environnement comptable

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

La démarche de diagnostic

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

Différencier profit et trésorerie

- Exercice en commun
- Examen des comptes annuels
- Les durées d'écoulement

Analyser la rentabilité

- Rentabilité économique
- La capacité d'autofinancement
- Cas « fil rouge »

Analyser la rentabilité

- Rentabilité financière
- Cas « fil rouge »
- Effet de levier financier

L'analyse de la liquidité

- Liquidité générale
- Liquidité réduite
- Liquidité immédiate

Analyser la solvabilité

- Le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement
- Le Gearing
- Cas « fil rouge »

Analyser la liquidité

- Liquidité réduite
- Recensement des indicateurs sélectionnés
- Cas « fil rouge »

Étudier un cas spécifique

- L'entreprise Martin veut s'implanter hors de France



13 et 14 mars 2024
18 et 19 novembre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF3 - Le montage des opérations de négoce international

Focus : Sécurisation financière



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports techniques, exposés/discussions, exercices, études de cas. Le but est de faire réagir le participant sur des cas concrets. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

INTRODUCTION AU NÉGOCE INTERNATIONAL

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

LA NÉGOCIATION DES CONTRATS

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

LE B/L OUTIL FONDAMENTAL DU NÉGOCE

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

LES INCOTERMS® 2020 (RAPPELS)

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

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

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

LA L/C STANDBY : UNE ALTERNATIVE AU CRÉDIT DOCUMENTAIRE

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

LE CRÉDIT TRANSFÉRABLE, OUTIL BANCAIRE DU TRADING

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

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

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



15 et 16 avril 2024
15 et 16 octobre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14h



Responsables export, credit manager, cadres administratifs et financiers, commerciaux en charges d'une zone export, cadre de banque.



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF4 - Modes et moyens de paiement à l'international

Panorama des instruments et leurs mécanismes



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

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

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

MOYENS DE PAIEMENT : LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

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

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

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

SYNTHÈSE

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



17 et 18 juin 2024
10 et 11 décembre 2024



1290 €
(HT)



2 jours
14h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF5 - Le trade finance

Gestion des risques, des techniques et des financements



OBJECTIFS

Se familiariser avec les outils traditionnels du trade finance (crédit documentaire, lettre de crédit "L/C" standby, assurance - 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 les 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 participants.



PROGRAMME

I- 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

II - 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 alternative 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)

III - Receivable Finance :

L'AFFACTURAGE

- Avantages et inconvénients de l'affacturage
- Reverse factoring

LE FORFAITING

- Les instruments financiers utilisés dans le forfaiting
- Intérêt du forfaiting pour l'exportateur et l'importateur
- Comparatif affacturage / forfaiting

IV - Les financements structurés

- Les différents types de financements structurés
- Le financement de projet

V - 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

VI - Export credit agency finance :

- L'intervention des ECAs
- Les contraintes de l'arrangement OCDE
- Les crédits acheteur / crédits fournisseur



13 et 14 mai 2024
03 et 04 octobre 2024



1390 €
(HT)



2 jours
14h



Cadres de banque, négociants, cadres commerciaux et financiers travaillant dans le négoce international et dans l'import/export.



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF6 - Le crédit documentaire

Maîtrise et optimisation



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

LES PRINCIPALES MÉTHODES DE PAIEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

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

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 ?

LE MONTAGE D'UNE OPÉRATION À L'IMPORT

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

LES INCOTERMS® 2020

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

CRÉDITS DOCUMENTAIRES SPÉCIAUX

- 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

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

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

COMMENT FAIRE EN CAS D'IRRÉGULARITÉ ?

- Les principales irrégularités rencontrées et les précautions à prendre
- La position des banques



08 et 09 avril 2024
19 et 20 septembre 2024



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 les sociétés de négoce international, il intervient depuis plus de 20 ans comme formateur et consultant d'entreprise. C'est un spécialiste des aspects techniques de l'export, en particulier des techniques de paiement à l'international, de la gestion des risques financiers internationaux.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.66

EF7 - Le crédit documentaire - niveau II

Approfondissements et études de cas



OBJECTIFS

Permettre aux participants de se perfectionner et d'approfondir le fonctionnement du crédit documentaire.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Rappels sous la forme d'une présentation PPT, apports techniques, exposés/discussions. Hormis la présentation PPT initiale, la formation sera essentiellement constituée d'études de cas. Le but est de faire réagir les participants sur des cas concrets leur permettant d'être opérationnels dès leur retour en entreprise.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avoir suivi la formation EF6 "Le crédit documentaire".

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



PROGRAMME

JOUR 1

1ÈRE PARTIE : PRÉSENTATION PPT POUR RAPPELER LES FONDAMENTAUX ET APPROFONDIR CERTAINES NOTIONS (DURÉE 2H)

2ÈME PARTIE : ÉTUDES DE CAS

Les études de cas et mises en situation porteront sur les principales problématiques du crédit documentaire et en particulier sur les points suivants :

- Analyse du crédit documentaire à la notification, sa conformité par rapport au contrat. La demande d'amendements
- Les diverses facettes de la confirmation
- Les implications juridiques entre les différentes banques intervenant dans la procédure
- L'analyse des documents préalablement à la présentation : Analyse de B/Ls, de LTAs, certificat d'assurance...
- La lettre de crédit standby et l'application des ISP 98

JOUR 2

ÉTUDES DE CAS (SUITE)

- L'application des UCP 600 et des ISBP 745
- La « notice of refusal » de la banque en cas de rejet des documents
- Le fonctionnement des amendements
- Les conditions non documentaires
- Les risques induits et dysfonctionnement dans certaines situations
- Le crédit transférable, le back-to-back



**29 et 30 mai 2024
21 et 22 novembre 2024**



**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 financiers internationaux.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF8 - La lettre de crédit stand by

Avantages et pratiques opérationnelles



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux de l'international.

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



PROGRAMME

INTRODUCTION

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

LA LETTRE DE CREDIT STAND-BY

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

COMPARAISONS ENTRE LES TECHNIQUES : ASPECTS COMMERCIAUX ET FINANCIERS

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

LES LCSB DE MARCHÉ

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



04 avril 2024
11 octobre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF9 - Du bon usage des RUU 600 et des PBIS 821

Limiter les irrégularités des crédits documentaires et des SBLC



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bref rappel sur le crédit documentaire
- Définition, intervenants, fonctionnement
- Les ouvertures SWIFT MT 700
- La confirmation
- Les différentes formes de réalisation

LES PRINCIPALES AVANCÉES DES RUU 600

- Les clarifications apportées par les RUU 600
- La gestion des amendements
- Date d'expiration de crédit et force majeure
- Un assouplissement de la stricte conformité

Éviter les irrégularités en tenant compte des Pratiques Bancaires Internationales Standard (PBIS 821) et des RUU 600 :

- Les nouvelles « official opinions » de l'ICC intégrées dans les PBIS 821
- Règles sur les traites et calculs d'échéances
- L'examen de la copie de documents de transport
- L'examen des documents émis par les transporteurs ou transitaires qui ne sont pas des documents de transport (mate's receipt, FCR, cargo receipt...)
- Les problèmes liés à la langue des documents
- La prise en compte de certains aspects techniques

La rédaction des documents en tenant compte des PBIS 821

- La facture commerciale
- Les différents certificats (certificat d'origine, certificat d'assurance; certificat d'inspection, certificats émis par le bénéficiaire...)
- La packing list
- Le bill of lading
- L'utilisation des ISBP en matière d'annotation «on board» dans les documents de transport

Conseils et recommandations pour éviter les irrégularités

La gestion des irrégularités

- La position des banques
- Face aux irrégularités constatées : que faire ?
Les différentes options de l'exportateur
- La notice of refusal de la banque



20 mars 2024
12 décembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF10 - La maîtrise des cautions et garanties bancaires

Mécanismes et approche opérationnelle - niveau I



OBJECTIFS

La problématique de la sécurisation des acheteurs et les conséquences pour l'exportateur. Le mécanisme des cautionnements et garanties : mise en place et portée des engagements. Les différentes garanties mises en place dans les contrats internationaux. Les différentes garanties. Les risques d'appel abusif et leur couverture. Les spécificités des garanties sur certaines zones. L'impact du nouveau message SWIF MT 760. Les apports d'une nouvelle ISDGP.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels. QCM sous forme de diapositives pour faire le point sur les éléments clés au cours de la présentation. Remise d'un support pédagogique.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Être familiarisé avec l'environnement financier des ventes à l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

LES RISQUES DE L'ACHETEUR DANS LES OPÉRATIONS INTERNATIONALES

- Identification et chronologie des risques

LES SÛRETÉS

- Utilisation des sûretés dans le commerce international
- Les différents types de sûretés

LE CAUTIONNEMENT

- Fonctionnement
- Le caractère accessoire et subsidiaire du cautionnement

LES GARANTIES INDÉPENDANTES

- Distinction fondamentale entre cautionnement et garantie indépendante
- L'autonomie de la garantie indépendante
- La garantie à 1ère demande/la garantie documentaire
- Les modalités d'émission des garanties (directe, indirecte); La contre-garantie
- La mise en jeu des garanties
- Les URDG758, les ISDGP 814

LA LETTRE DE CRÉDIT STAND-BY

- Stand-by d'indemnisation/stand-by commerciale
- Les règles applicables (ISP 98)
- Comparatif L/C classique/stand-by
- Comparatif RUU 600 - ISP 98 - RUGD 758

DE LA SOUMISSION DANS L'APPEL D'OFFRES

À LA FIN DES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES : LES GARANTIES

LES GARANTIES MISES EN PLACE

- Par l'exportateur
- Les garanties mises en place en faveur de l'exportateur

LA LETTER OF INDEMNITY

- Mise en place en faveur du transporteur
- La letter of indemnity en tant que substitut du bill of lading

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

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

LA NÉGOCIATION DES PARAMÈTRES DES GARANTIES

- La rédaction des actes
- Les points essentiels à négocier
- Les pièges dans les garanties
- La relation entre les garanties et la sécurisation du paiement

LA VARIÉTÉ DES TEXTES :

APPROCHE GÉOGRAPHIQUE

- Maghreb, Proche et Moyen-Orient, Europe

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

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

CONCLUSION



04 et 05 mars 2024
14 et 15 octobre 2024



1390 €
(HT)



2 jours
14h



Cadres ou collaborateurs administratifs ou financier des entreprises exportatrices désirant s'initier ou approfondir ces instruments.



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF11 - Cautions et garanties bancaires à l'international

Approfondissement des connaissances - Niveau II



OBJECTIFS

Permettre aux participants d'acquérir et d'approfondir les principaux concepts relatifs aux garanties bancaires à l'international. Connaître l'impact du nouveau message SWIFT MT 760. Se familiariser avec les nouvelles règles ISDGP.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avoir suivi la formation « Cautions et garanties à l'international ».

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



PROGRAMME

JOUR 1 :

Quiz introductif permettant aux participants d'évaluer les connaissances en matière de garanties

1ère partie : rappel des fondamentaux

- La typologie juridique des garanties
- Le concept de garantie indépendante
- La lettre de crédit standby (étude comparative avec les garanties à 1ère demande)
- Les ouvertures SWIFT MT760 post novembre 2021
- Les URDG 758
- Les ISP98
- La force majeure dans les garanties
- Les demandes « extend or pay »

Le nouveau message SWIFT MT 760 POST NOV 2021

- Présentation du message et différents champs
- Étude de cas

L'apport des ISDG

- Champs d'application
- Les chaînes de contre-garanties
- La rédaction de la garanties
- Quand une garantie est-elle émise?
- L'examen d'une demande de paiement
- Les demandes "extend or pay"

2ème partie : études de cas

- L'émission, l'expiration des garanties
- Rédaction de garanties en anglais
- Analyse de textes de garanties
- Rédaction de standbys
- Les clauses « evergreen »

JOUR 2 : ÉTUDES DE CAS

- Les ouvertures SWIFT MT760 post novembre 2021 (rédaction de garanties selon ce nouveau standard)
- Rédaction de garanties
- Études de cas diverses
- Quiz en anglais en fin de journée



16 et 17 avril 2024
10 et 11 décembre 2024



1390 €
(HT)



2 jours
14h



Cadres de banques, cadres ou collaborateurs administratifs ou financiers des entreprises exportatrices désirant s'initier ou approfondir ces instruments.



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF12 - Crédoc et garanties : spécificités Maghreb et Moyen-Orient

Proche – Moyen Orient et Maghreb



OBJECTIFS

Appréhender les mécanismes des techniques documentaires et les spécificités des montages des crédits documentaires avec les pays du Maghreb, Proche et Moyen Orient Analyser des textes de cautions ou garanties bancaires, d'évaluer les risques pour l'exportateur et de négocier des ajustements. Choisir et négocier le cadre juridique des garanties



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux du crédit documentaire et des garanties bancaires. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

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

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

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Mécanismes du crédit documentaire (bref rappel)
- Une réponse adaptée aux besoins du vendeur et de l'acheteur
- La structure d'un message Swift MT 700 et commentaires de crédit documentaire export, mise en évidence de spécificités par pays
- Conseils et recommandations pour atténuer certaines conditions contraignantes
- Les inconvénients du crédit documentaire
- Les spécificités du crédit documentaire dans les pays du Maghreb et sur la zone PMO

LA LETTRE DE CREDIT STAND-BY

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

LES CAUTIONS ET GARANTIES DE MARCHÉ

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



26 juin 2024
02 décembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

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



OBJECTIFS

Permettre aux participants d'avoir une vision globale des risques encourus, dans les différentes phases du contrat, par les différents acteurs (acheteur, vendeur) dans le cadre d'une vente internationale. Savoir gérer le risque de transport et l'assurance transport.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels.

Interactivité avec les participants : cas d'entreprises, simulation de cas.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Être familiarisé avec le crédit documentaire et les garanties bancaires.

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



PROGRAMME

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

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

ANALYSE DES RISQUES ENCOURUS DANS LE CADRE DES OPÉRATIONS DOCUMENTAIRES

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

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

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

LES GARANTIES BANCAIRES ET LA FRAUDE

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



21 juin 2024
16 décembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF14 - Les financements et garanties publiques : les grands contrats

Mécanismes et optimisation



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Être familiarisé avec le financement et les principales cautions des contrats à l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

JOUR 1

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

JOUR 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

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

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



06 et 07 mai 2024
01 et 02 octobre 2024



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.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF15 - The fundamentals of export finance

Risks coverage in structuring and export project finance

Formation
en Intra-entreprise



OBJECTIFS

Purpose Assess the main risks involved in structuring an export finance project. Grasp how banks and rating agencies assess risks on your industry, the countries of your clients or corporate risks. Learn about the key instruments to cover these risks and how an optimal.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Good knowledge of the basics of Trade Finance.



PROGRAMME

DAY 1

Morning session

- Introduction
- “Hands on” session with a case study: the Halliburton – Sonangol crude oil financing (USA / Angola). Learn how to circumvent political risk and mitigate commercial risks through optimal deal structuring? And put in perspective Export finance and Project Finance.
- Main market players in the Export Finance industry: commercial contractors (assets manufacturer, operator), ECA's, banks (lenders, arrangers, underwriter), rating agencies etc...

Afternoon session

- Main financing instruments : Short to medium term with forfeiting/factoring; medium to long term with buyer credit, leasing,
- Case study : an example of buyer credit with ECA cover.

DAY 2

Morning session

- Introduction to the lending process and risk analysis. Risk appraisal from a banker's perspective –
- Typology of risks and main risks' mitigators used in Export Finance:
 - Country risk
 - FOREX risk
 - Commercial / Corporate risk
 - Industry / Technology risk
 - Asset risk
 - Structuring risk
- Case study : Special focus on the country risk and its main cover instruments, using the risk analysis matrix of a rating agency

Afternoon session

- What are the advantages of an Export Credit in such structuring ? Presentation of Bpifrance and US Exim's terms and requirements when supporting an export credit.
- Case study



Nous consulter



Nous consulter

(HT)



2 jours
14h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.75

EF16 – Les fondamentaux des financements export

Outils, techniques et instruments de financements



OBJECTIFS

Permettre aux participants d'identifier tous les risques inhérents à une opération de commerce international, de les évaluer, d'échanger sur les meilleures pratiques pour gérer ces risques et de s'approprier les différents outils pour financer leur activité à l'international. Se familiariser avec le crédit acheteur, le crédit fournisseur, le financement de projet.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports théoriques, quizz, études de cas, de préférence basés sur des documents adressés au préalable par les participants, échanges d'expériences et de pratiques. Support de formation avec glossaire et lexique anglais/français et français/anglais.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avoir des connaissances basiques sur les opérations de commerce international.



PROGRAMME

I. Les risques dans les opérations internationales

- Présentation des principaux risques encourus par le vendeur
- Identification et chronologie des risques : risque de fabrication/de crédit, risque commercial/risque politique, risque de change...
- Risques liés au pays (politiques, fiscaux, économiques, juridiques, culturels, etc..)
- Le décryptage du risque politique (risque non-transfert, risque souverain...)
- Risques commerciaux liés aux contreparties tiers (clients, fournisseurs, banques, transitaires, etc...)
- Les risques liés à une mauvaise utilisation des Incoterms
- Cartographie des risques pays dans le monde d'aujourd'hui
- Présentation de la panoplie des instruments de couvertures des risques

II. Les principaux acteurs dans le cadre d'un financement export

- Les acteurs privés (acheteurs, fournisseurs, banques prêteuses, assureurs-crédits privés...)
- Les acteurs publics (assureurs-crédit publics, organismes publics de stabilisation de taux d'intérêt...)
- Les banques de développement
- Le cadre français du commerce extérieur

III. Les principaux instruments de

paiement et de financement à court terme

1. Introduction : la problématique du paiement à l'international

- Les principales méthodes de couverture du risque d'impayé

2. Le crédit documentaire

- Les principes fondamentaux
- Le mécanisme
- Les ouvertures SWIFT MT 700
- Les règles applicables (UCP 600, ISBP 745)
- Etudes de cas

Le crédit documentaire : un instrument de financement

- La mobilisation de la L/C par le vendeur
- La L/C « red clause » : un outil de pré-financement...
- Le crédit documentaire « transférable » ou comment monter des opérations de négoce sans trésorerie...

3. La L/C standby : une alternative au crédit documentaire

- Le concept de L/C standby
- Standby commerciale / standby d'indemnisation
- Le mécanisme de la standby commerciale
- Les ouvertures SWIFT MT 760
- Les règles applicables (ISP 98, UCP 600)
- Avantages de la standby
- Comparatif standby / credoc
- Etudes de cas

IV - les solutions utilisant l'assurance : l'assurance-crédit

V. Les cessions de créances

1. Le factoring
2. Le forfaiting
3. Le leasing

VI. Les financements à moyen et long terme

1. L'environnement législatif et réglementaire des opérations à MT à LT

2. Le montage d'un crédit acheteur
3. Le crédit fournisseur
4. Le financement de projet



18 et 19 mars 2024
22 et 23 octobre 2024



1390 €
(HT)



2 jours
14h



Cadres du secteur export des entreprises industrielles ou commerciales, juristes ou ingénieurs occupant un poste où il est nécessaire d'avoir une connaissance des fondamentaux des financements export, banquiers impliqués dans les opérations de commerce international.



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF17 - Project finance fundamentals

Main techniques and structure



OBJECTIFS

Identify the main financing techniques and structures (Build Operate Transfer, off-shore, Public Private Partnership etc), used to finance a project. Assess the main risks involved in structuring a project finance.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Good knowledge of the basics of Trade Finance.



PROGRAMME

DAY 1

WHAT RISKS ON THE EXPORT ?

How to protect yourself? Setting up a toolbox

- Risks related to the country (political, fiscal, economic, legal, cultural, etc.)
- Business risks related to third-party counterparties (customers, suppliers, banks, freight forwarders, etc.)
- Focus on two of the main country risks: non transfer risk and sovereign risk
- Commercial risk and credit risk on the importer
- Monetary risks
- Risks related to improper use of Incoterms®

THE MAIN ACTORS IN EXPORT AND THEIR ROLE IN EXPORT RISK MANAGEMENT

- Export credit insurers
- Commercial banks through their different functions
- Public aid agencies for export: Business France, BPIFrance, CCI, Regional Councils etc.
- Multilateral banks

HOW TO FUND FOR EXPORT? THE MAIN PAYMENT AND FINANCING INSTRUMENTS SHORT/MEDIUM/LONG TERM

- Comparative analysis of different international payment methods
- Bank transfer or documentary credit : selection criteria
- An alternative to documentary credit: the standby letter of credit

DAY 2

ASSIGN YOUR DEBTS ?

- International factoring : for whom and how?
- The package: benefits and for which operations?
- Country Mapping: maximum credit duration

MEDIUM AND LONG TERM FINANCING

- Supplier credit
- Buyer credit
- The basic principles of project finance

RISKS RELATED TO MARKET GUARANTEES

- Reminder of the different types of guarantees: submission, deposit refund, good completion, etc.
- Emission patterns: direct or indirect
- The main risks: difficulties obtaining the raised hand, abusive call, bad writing



Nous consulter



Nous consulter

(HT)



2 jours
14h



Executives of the export sector of industrial or commercial companies, lawyers or engineers occupying a position where it is necessary to have a knowledge of the fundamentals of export financing, bankers involved in international trade operations.



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF18 – Les fondamentaux du financement de projet

Montages, analyse de risques, éléments de modélisation



OBJECTIFS

Se familiariser avec les principaux montages de transactions. Identifier les principaux risques et connaître les instruments de couverture. Connaître l'évolution des marchés, notamment les Partenariats Publics Privés (PPP). Savoir construire et négocier une offre de prêt (term sheet).



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Nombreux outils pédagogiques : Études de cas, test quiz à mi-parcours, échanges d'expériences et de pratiques, jeux de rôle de négociation de l'offre de crédit. Remise d'un support.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bonne connaissance des principes de base du trade finance.
Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

JOUR 1

PRINCIPES GÉNÉRAUX DU FINANCEMENT DE PROJET :

- Comment le situer par rapport aux produits de Corporate Finance ou de financements d'actifs ? Les grandes tendances actuelles du marché. Quiz de démarrage
- Étude de cas : grand projet énergétique (hydraulique) en Asie

INTRODUCTION AUX PRINCIPAUX MONTAGES : BUILD OPERATE TRANSFERT (B.O.T), DESIGN, BUILD & OPERATE (D.B.O.), ETC..

- Les principaux acteurs sur le marché et leurs rôles dans la gestion du risque : sponsors industriels (actionnaires de la société de projet), État, fournisseurs d'équipements, sociétés d'ingénierie, offtaker, sociétés d'entretien et de maintenance (O&M), etc.
- Les différents bailleurs de fonds : banques commerciales (financement avec ou sans recours, garanties, processus de syndication et d'underwriting, etc.), et banques multilatérales et agences crédit export

COMMENT ANALYSER LES RISQUES ?

- L'approche des banques et la méthodologie des agences de notation.
- Étude de cas d'un projet autoroutier noté par Fitch

JOUR 2

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



09 et 10 décembre 2024



Nous consulter

(HT)



2 jours
14h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.78

EF19 – Les états financiers anglo-saxons

Initiation à la comptabilité anglo-saxonne



OBJECTIFS

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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bonne connaissance du référentiel comptable français. Compréhension de la langue anglaise. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

IDENTIFIER LES PRINCIPALES DIFFÉRENCES AVEC LE SYSTÈME COMPTABLE FRANÇAIS

- Un axe réglementaire différent
- Les principes comptables
- Le plan comptable
- Les relations entre comptabilité et fiscalité

S'APPROPRIER LA PRÉSENTATION DES ÉTATS FINANCIERS ANGLO-SAXONS : BILAN, COMPTE DE RÉSULTAT ET TABLEAU DE FLUX DE TRÉSORERIE

- Comparaison entre la présentation du bilan français et du bilan anglo-saxon
- L'approche plus analytique et économique du compte de résultat anglo-saxon

CONNAÎTRE LA COMPOSITION DES PRINCIPAUX INDICATEURS FINANCIERS ANGLO-SAXONS

- Les indicateurs du compte de résultat : COGS, Gross profit, EBITDA
- Les indicateurs du bilan : Working capital, DSO, DPO, ROE

COMPRENDRE LES IMPLICATIONS D'ORGANISATION COMPTABLE POUR UNE FILIALE FRANÇAISE D'UN GROUPE ANGLO-SAXON

- La mise en place d'une comptabilité analytique
- Les retraitements
- Le suivi des écarts



14 juin 2024
25 septembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



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



L'intervenant a occupé pendant plus de 20 ans des postes financiers et comptables. Il a été responsable financier Europe d'un grand groupe américain pendant près de 10 ans, et directeur financier de nombreuses sociétés européennes.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF20 - Crédit transférable et "back-to-back"

L'ingénierie financière du trading



OBJECTIFS

Se familiariser avec la problématique bancaire posée par les opérations de négoce international. Monter pratiquement des opérations de transfert et de "back-to-back". Résoudre des problèmes techniques inhérents à ces procédures bancaires. Développer une aptitude à préserver la confidentialité dans ce type d'opérations.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports techniques, exposés/discussions, exercices, études de cas. Cas concret permettant d'être opérationnel dès le retour en entreprise.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux du crédit documentaire.

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



PROGRAMME

LE NÉGOCE INTERNATIONAL

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

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE : RAPPELS

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

CRÉDIT TRANSFÉRABLE : CRÉDIT DOCUMENTAIRE

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

LE BACK-TO-BACK

- Les différents types de back-to-back
- Les risques encourus
- Les précautions à prendre
- Incoterms® 2020 et back-to-back

ÉTUDES DE CAS

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



05 avril 2024



690 €

(HT)



1 jour
7h



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



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

p.80

EF21 - La gestion financière et comptable des succursales et des filiales

Méthodologie de réponse et sécurisation



OBJECTIFS

Sensibiliser des participants au reporting comptable (PCG et IFRS) et fiscal en France. Approfondir des notions de risque de change et la maîtrise des outils de couverture des risques.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports théoriques avec supports textes, cas et power point. Etude à partir de cas réels, évoqués par les participants.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise de la comptabilité et de l'analyse financière. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

JOUR 1

RAPPEL SUR L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS (IS) ET LE RISQUE FISCAL

- Les différentes formes juridiques : filiales/succursales
- Principes et champs d'application de l'IS en France/L'assiette de l'IS en France
- Les régimes des Plus-Value/Moins-Value soumis à l'IS
- La liquidation de l'impôt

LA REMONTÉE DE L'INFORMATION : REPORTING DE CONSOLIDATION

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

CAS DES SUCCURSALES, SIMPLIFICATION DES RETRAITEMENTS EN PLAN COMPTABLE GÉNÉRAL

JOUR 2

LA MAÎTRISE DES OPÉRATIONS DE CHANGE RAPPEL SUR LE RISQUE DE CHANGE

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

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

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



22 et 23 mai 2024



1390 €
(HT)



2 jours
14h



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



Ancien contrôleur et directeur financier ayant occupé divers postes au sein d'entreprises internationales. Professionnel confirmé de la comptabilité et de la finance, son expérience de plus de vingt ans dans ce domaine lui a permis de maîtriser l'ensemble des aspects inhérents à ces missions. Il est un expert dans de différents aspects de la comptabilité générale et analytique, de la gestion et de la finance expérimentée. Il assure des formations en gestion, finance et comptabilité et intervient notamment à l'université Catholique de Lille.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EF22- Normes IFRS et analyse financière

International Financial Reporting Standard (IFRS), enjeux et impacts



OBJECTIFS

Une formation sur les normes IFRS qui permettra aux participants de connaître le référentiel et savoir mesurer l'impact de ces normes sur l'analyse financière.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise du référentiel comptable classique.

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



PROGRAMME

HARMONISATION COMPTABLE INTERNATIONALE

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

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

- Structure et rôle de l'International Accounting Standard Board (IASB)
- Les instances de l'IASB
- Le processus d'élaboration des normes

PRINCIPES FONDAMENTAUX ET NORMES DE PRÉSENTATION

- Objectifs du cadre conceptuel
- Principes comptables fondamentaux
- L'application des normes IFRS dans la Consolidation
- La notion de juste valeur
- Les états financiers obligatoires
- Les documents de synthèses en normes IFRS



18 et 19 novembre 2022



1390 €
(HT)



2 jours
14h



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



Ancien contrôleur et directeur financier ayant occupé divers postes au sein d'entreprises internationales. Professionnel confirmé de la comptabilité et de la finance, son expérience de plus de vingt ans dans ce domaine lui a permis de maîtriser l'ensemble des aspects inhérents à ces missions. Il est un expert dans de différents aspects de la comptabilité générale et analytique, de la gestion et de la finance expérimentée. Il assure des formations en gestion, finance et comptabilité et intervient notamment à l'université Catholique de Lille.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

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'illustrer 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

NOTIONS CLÉS DE FISCALITÉ INTERNATIONALE

INTRODUCTION À LA PROBLÉMATIQUE DES CONTRATS INTERNATIONAUX

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: considérations générales

- Le choix d'une stratégie de développement
- Les considérations financières
- Quel est l'intérêt d'une personnalité juridique distincte, en matière de responsabilité et de relations contractuelles avec le siège ?

LES PRIX DE TRANSFERT

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

QUELLES SONT LES RETENUES 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

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 ?

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



19 juin 2024
20 novembre 2024



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 maîtrise en droit des affaires délivrée par l'université Paris X Nanterre.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr



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 !

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 État.

EL1	Les Incoterms® 2020	p. 86
EL2	Atelier Incoterms® Révision CCI 2020	p. 87
EL3	Fondamentaux du Supply Chain Management	p. 88
EL4	Maîtriser son transport international et choisir son prestataire	p. 89
EL5	Maîtriser les Techniques Administratives du Commerce Extérieur (TACE)	p. 90
EL6	Chaîne documentaire import-export	p. 91
EL7	Maîtriser la douane et la fiscalité dans les échanges internationaux	p. 92
EL8	Prévention et règlement des litiges douaniers	p. 93
EL9	Traitement douanier réservé à la marchandise - le trio : espèce, origine et valeur	p. 94
EL10	TVA et échanges internationaux	p. 95
EL11	Réformes TVA Intra-communautaire 2022-2023	p. 96
EL12	Bien rédiger sa déclaration de biens et de services (DES / DEB).....	p. 97
EL13	Statut d'Opérateur Économique Agréé (OEA).....	p. 98
EL14	Transport multimodal, overseas et cross-docking	p. 99
EL15	L'anglais du transport et de la logistique	p. 100
EL16	Nouvelle déclaration en douane, refonte du SI de la douane DELTA IE	p.101

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.



OBJECTIFS

Intégrer au plus vite les modifications pour la rédaction des nouveaux contrats et aligner les contrats en cours sur ces nouvelles dispositions.



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

I. 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

II. ÉVOLUTION DES INCOTERMS® VERSION 2010 VERS LA VERSION 2020

1. LES INSUFFISANCES DES INCOTERMS® VERSION 2010

2. 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

III. 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

IV. INCOTERMS® ET ADAPTABILITÉ (FACTEURS DE SÉLECTION)

V. EXERCICES D'APPLICATION : QUIZZ



19 mars 2024
16 avril 2024
14 octobre 2024



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 internatio-



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EL2 - Atelier Incoterms® Révision CCI 2020

Les principaux changements des Incoterms® 2020 au format d'une demi-journée

Cette révision des Incoterms® 2020 a pour but de fournir un cadre commun aux commerçants mondiaux dans les prochaines années et répondre aux évolutions du marché constatées depuis 10 ans.



OBJECTIFS

Actualiser les connaissances - En profiter pour prendre du recul et faire évoluer la politique commerciale de l'entreprise. Intégrer les changements au plus vite dans la rédaction des nouveaux contrats à partir de 2020 et aligner les contrats en cours sur ces nouvelles dispositions.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Exposés et cas pratiques. Mises en situation à partir des opérations vécues par les participants. Remise d'un support opérationnel, sous forme de boîte à outils et de fiche-guide de synthèse.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de l'international.

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



PROGRAMME

I. INTRODUCTION

- Rappel des finalités : une contribution efficace pour définir les obligations réciproques entre vendeur et acheteur dans leur transaction internationale, intracommunautaire, voire nationale.
- Pourquoi une nouvelle version des Incoterms® ? Quel est son intérêt ?
- Les problèmes réglés par les Incoterms® 2020
- Les limites des Incoterms® : problèmes toujours non réglés (comme force majeure, transfert de propriété, etc.).

II. LES PROFONDS CHANGEMENTS NÉS DE LA RÉVISION CCI 2020

- Parallèle et comparaison entre les deux révisions 2010/2020
- Revue en détail des nouvelles règles Incoterms® 2020 : exemples argumentés et utilisation fortement déconseillée par les règles Incoterms® 2020 des termes EXW et FAS
- DDP : points bloquants découlant des droits de douane et taxes fiscales payables par le vendeur à l'import
- Extension du DAT à DPU
- Sécurisation des flux
- Modifications des obligations de couverture assurance transport selon CIF ou CIP.

III. MESURER L'IMPACT DANS LA RELATION COMMERCIALE, CONTRACTUELLE, FINANCIÈRE, LOGISTIQUE, FISCALE ET NÉCESSITÉ DE PRENDRE EN COMPTE CES PARAMÈTRES DÈS L'OFFRE COMMERCIALE.

- Politique commerciale : Incidence du choix des Incoterms® à l'import, à l'export
- Impact contractuel : négociation, rédaction, actualisation des contrats
- Impact financier : Incidence du choix des Incoterms® dans le cadre de paiements sécurisés (exemple : crédits documentaires)
- Politique logistique : incidence et focus sur le transport et la maîtrise des flux de marchandises dans l'environnement « sûreté/sécurité », sur les obligations douanières, sur la politique d'assurance transport
- Sécurité fiscale : être en alignement sur la politique Incoterms®, la maîtrise des flux, la traçabilité et la responsabilité des preuves documentaires à produire

IV. SYNTHÈSE

- Quels Incoterms® utiliser à l'import et à l'export ?
- Utilisation pratique : anticipation des freins pouvant être rencontrés et argumentation vis-à-vis des clients et fournisseurs.



02 février 2024
17 octobre 2024



390 €
(HT)



1 demi-journée
3h30



Dirigeants et collaborateurs des services achats et commerciaux, import-export d'entreprises ayant déjà engagé un développement à l'international. Responsables logistiques en entreprise ou chez des acteurs logistiques (commissionnaires, transitaires), banques internationales.



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EL3 - Fondamentaux du Supply Chain Management

Optimisation et performance à l'international



OBJECTIFS

Développer une vision globale et stratégique du Supply Chain. S'approprier les principaux processus de management du Supply Chain. Identifier les grands leviers d'amélioration de la performance. Conduire la montée en maturité Supply Chain de son organisation.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports théoriques, nombreuses illustrations, exercices, études de cas et mises en situation (jeux de rôle). Auto-évaluation (grille d'analyse) de la maturité Supply Chain de son entreprise et coaching de l'animateur pour élaborer les premières étapes d'un plan d'amélioration.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les éléments principaux de l'organisation logistique de son entreprise. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

LES PÉRIMÈTRES DE LA SUPPLY CHAIN

- Approvisionnement, production, distribution, relation client et service après-vente, retour produits, réutilisation et recyclage
- Flux physiques, d'informations, financiers

LES MISSIONS ET OBJECTIFS DE LA SUPPLY CHAIN

- Services clients, Coûts/Marges-Trésorerie, performance environnementale et sociétale
- Leviers Supply Chain de création de valeur

PLANIFICATION ET PILOTAGE DES FLUX

- Prévission de la demande (principes, méthodes, processus, animation de la performance)
- Rôles des stocks, fonctionnalités, dimensionnement, méthodes d'approvisionnement
- Modèles de production : sur stock, à la commande, différenciation retardée
- Planification des ressources (stock, production, logistique) : Processus Sales & Operations Planning

L'AMÉLIORATION DES PERFORMANCES

- Indicateurs de performance : Taux de service client, coûts du Supply Chain
- Notion de coût complet, zoom sur le coût du stock
- Système de management de la performance
- Contractualisation du contrat de services clients

PROCESSUS, TRANSVERSALITÉ ET COLLABORATION

- Les grands processus du Supply Chain
- Collaboration entre la fonction Supply Chain et les fonctions Achats, Production, Marketing, Vente, Finances – Rôle clé de la Direction Générale
- Collaboration avec les fournisseurs et les clients : Approvisionnements (GPA, VMI, CPFR), logistique (mutualisation entreposage, transport), etc.

ORGANISATION ET MANAGEMENT DES HOMMES

- Schémas d'organisation de la fonction Supply Chain (périmètre, métiers, interfaces)
- Pratiques managériales, catalyseur de la performance du Supply Chain

SYNTHÈSE INDIVIDUELLE

- Auto-évaluation par chaque participant de la maturité Supply Chain de son entreprise
- Établissement d'un plan de progrès, coaching par l'animateur

CONCLUSION



17 et 18 juin 2024
25 et 26 novembre 2022



1390 €
(HT)



2 jours
14h



Comité de direction, responsables Achat, Production, Logistique, Approvisionnement. Responsables de fonctions connexes à la Supply Chain : commerce, marketing, finances, systèmes d'information.



Il a été responsable logistique, douane et transport d'une entreprise française de l'industrie pharmaceutique, puis directeur logistique /SC qualité et sécurité dans une société de distribution de métaux non ferreux, ce spécialiste de la supply chain a décidé de devenir Formateur auprès de professionnels de la logistique. Il a effectué de nombreuses interventions auprès d'école et de grandes entreprises françaises.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EL4 – Maîtriser son transport international et choisir son prestataire

Savoir pour mieux gérer



OBJECTIFS

Comprendre l'importance de la maîtrise des transports : importance quantitative (45% des coûts des opérations logistiques) et importance qualitative (indicateur OTIF). Rédiger un cahier des charges et un accord litige en vue deancements d'appels d'offres. Suivre les performances par des tableaux de bord (KPI's). Développer une aptitude pour détecter les axes de progression de l'organisation transport.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Formation constituée d'apports théoriques illustrés par des exemples concrets et de cas pratiques animés par un expert spécialiste du commerce international [...]



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissance des fondamentaux de l'international (Incoterms®, L/C, douanes..). Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

I. INTRODUCTION

- Impact des transports sur les autres opérations logistiques
- Alignement des modes de transport sur la stratégie de l'entreprise
- Critères de choix des modes de transport : avantages et inconvénients de chaque mode

II. MAÎTRISE DES INTERFACES ENTRE CONTRATS DE TRANSPORT ET FLUX FINANCIERS ENVIRONNANTS

- Flux physiques transport et grandes conventions internationales de transport
- Cadre contractuel : contrat de transport et du contrat de vente : Incoterms® 2020
- Interfaces entre contrat de transport et crédoc (L/C) ou LCSB (RUU699)
- Interfaces entre contrat de transport et contrat d'assurances marchandises (acultés)

III. ANALYSE DES INTERVENANTS DANS LA CHAÎNE DE TRANSPORT INTERNATIONAL

- Statut des Commissionnaires de transport et des transitaires
- Représentant en Douane Enregistré (RDE)/ Ex Commissionnaires en douane : CDU 2016
- Importance du statut OEA pour tous les participants d'une chaîne logistique internationale

IV. ANALYSE DES DIFFÉRENTS MODES DE TRANSPORT ROUTIERS, AÉRIENS, MARITIMES

ACHAT DE TRANSPORT ROUTIER

- Comment réaliser un cahier des charges
- La tarification : rapport poids/volume + poids/mètre linéaire
- Cadre réglementaire : Registre des transporteurs, titres administratifs
- Cadre légal : Gestion des litiges selon la Convention de Genève (CMR)

ACHAT DE TRANSPORT AÉRIEN

- Les acteurs du mode aérien
- Les documents aériens : LTA, HAWB et MAWB
- La tarification : tarif général, ULD, Corates, etc.
- Cadre légal : Convention de Varsovie, etc.

ACHAT DE TRANSPORT MARITIME

- Les acteurs du mode maritime
- La conteneurisation (dimension ISO, HC, SHC, flat bed, etc.)
- La tarification : fret all in (FCL ou UP, etc.)
- Gestion des litiges : Convention de Bruxelles, Loi française 1966, etc.)

V. EXERCICES DE SYNTHÈSE



17 mai 2024
08 novembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



Responsables export, ADV, achats, logistiques, comptables et financier.



Spécialiste en logistique internationale, après avoir été secrétaire général d'une société de transport, il a été directeur des opérations logistiques dans une grande entreprise française d'électronique et communication. Depuis vingt ans, il dirige la société de conseil qu'il a fondé et agit en tant que consultant et formateur auprès des entreprises. Il est notre spécialiste des aspects logistiques du commerce international.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EL5 - Maîtriser les Techniques Administratives du Commerce Extérieur

Sécurisation commerciale, contractuelle et logistique



OBJECTIFS

Acquérir et/ou actualiser les fondamentaux et mécanismes des techniques administratives pour gérer les opérations depuis l'offre jusqu'en phase de réalisation du contrat ou de la commande.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissance des fondamentaux de l'international.

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



PROGRAMME

INTRODUCTION

- La nécessité d'exporter, les enjeux économiques fiscaux et déclaratifs liés aux flux d'exportation
- Les différences avec les opérations commerciales nationales
- Les partenaires et sources d'informations
- La démarche d'exportation

MAÎTRISER LES TECHNIQUES : INCOTERMS® (RÉVISION CCI 2020)

- Les obligations réciproques nées entre vendeur et acheteur
- Les profonds changements nés de la révision CCI 2020 et leur impact positif
- Anticipation des freins pouvant être rencontrés et argumentation vis-à-vis des clients et fournisseurs.
- Analyse des aspects juridiques (responsabilité) et des aspects financiers

TRANSPORT - ASSURANCE

DOUANE - DOCUMENTS

Transport

- Objectifs : Coût, délai, sécurité
- Emballage
- Rôle/Responsabilité des prestataires
- Consultation des prestataires
- Intégrer les coûts globaux et les délais dès l'offre commerciale
- Coordonner l'opération et en réaliser le suivi

Assurance transport

- Pourquoi assurer les marchandises ?
- Contre quels risques ? sur quelle valeur ? auprès de qui ?
- Négocier des extensions de garanties
- Gérer le sinistre en cas d'avarie

Douane

- Déterminer si une marchandise peut être exportée/importée librement ou non
- L'origine et l'espèce tarifaire
- Les droits et taxes
- Les déclarations à accomplir ? quand ? par qui ?
- Carnet ATA
- Peut-on utiliser des régimes suspensifs ?
- Les fondamentaux des opérations intracommunautaires

Documents

- Ils sont à assimiler à une véritable démarche "qualité". Un document manquant ou incomplet bloque le flux de marchandises
- Tableau récapitulatif permettant de visualiser les principaux documents nécessaires à l'exportation

MAÎTRISER LES RISQUES ET SÉCURISER LES PAIEMENTS À L'INTERNATIONAL

- Évaluation des risques : risque commercial, pays, de change
- Mesurer le degré de sécurité des instruments de paiement.
- Rédiger des clauses de paiement verrouillées



20 et 21 juin 2024
26 et 27 novembre 2024



1390 €
(HT)



2 jours
14h



Toute fonction relevant de la logistique (transport/assurance/douane), du commercial, des finances et de la gestion administrative contribuant à la réalisation des opérations à l'export et à l'import.



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EL6 – Chaîne documentaire import-export

« Les acteurs à l'international sont nombreux, les réglementations évoluent : maîtriser les nombreuses obligations documentaires en y associant une démarche qualité et une veille collaborative interne et externe, contribue efficacement au succès des contrats »



OBJECTIFS

Optimiser l'organisation de la chaîne documentaire. Considérer le traitement des principaux documents comme une démarche qualité de l'entreprise à part entière. Gérer efficacement les relations avec les fonctions supports et les tiers, émetteurs ou rédacteurs des documents (transitaires, transporteurs, assureurs, banques, etc..).



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de l'international.

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



PROGRAMME

INTRODUCTION

- Déroulé d'une chaîne complète d'une opération internationale associée à la chaîne documentaire
- Mesurer dès l'offre les interactions entre contrat/Incoterms/logistique/paiements/garanties/ réglementations/douane et fiscalité - Identifier les acteurs –
- Les obligations en lien avec les crédits documentaires
- Prendre appui sur les fonctions support et repérer les sources d'information pour une veille active

TYOLOGIE DES PRINCIPAUX DOCUMENTS DES OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL :

Les documents import-export commerciaux

- La facture proforma / Le bon de commande/ Le contrat de vente
- Les documents import-export logistiques
- La liste de colisage / Les documents des différents modes de transport
- L'attestation de transport/Les certificats d'inspection/Les certificats d'Assurance

Les documents import-export douaniers

- Les déclarations fiscales et les déclarations UE/ Les déclarations pays tiers.
- La nomenclature douanière
- Les certificats d'origine et de circulation

Les documents import-export financiers

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

SYNTHESE

- Repérer les documents les plus courants à l'international sur une fiche de synthèse directement transposable à l'activité des participants
- Debrief du quiz d'entrée



06 juin 2024
07 novembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



Assistants des services administrations des ventes export et commercial Col-laborateurs des services administratif, comptable, logistique Responsables ADV, qualité, administratif et financier.



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EL7 - Maîtriser la douane et la fiscalité dans les échanges internationaux

Réglementation, douane et échanges internationaux

BREXIT : BILAN AU 01/01/2024



OBJECTIFS

Appréhender les fondamentaux de la douane dans les échanges internationaux. Maîtriser les aspects douaniers, déclaratifs (statistiques) et fiscaux, pour optimiser sa trésorerie et éviter les contentieux. Maîtriser les formalités douanières et connaître les documents essentiels pour le dédouanement import et export.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

RÉGLEMENTATION DOUANIÈRE

Obligations et justifications liées aux importations et exportations
BREXIT : situation au 01/01/2021

LA MARCHANDISE

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

- Espèce, Origine, Valeur

LES PROCÉDURES DE DÉDOUANEMENT

LE PAIEMENT DES DROITS ET TAXES

- Comment calculer le montant des droits de douane à l'importation ?
- Valeur en douane au titre des droits de douanes
- Valeur en douane au titre de la TVA

LES RÉGIMES DOUANIERS

- Régimes définitifs
- Le transit (Nouveau Système de Transit Informatisé, NSTI)
- Les régimes particuliers (PA, PP, AT, ET...)

ENVIRONNEMENT PRODOUANE ET E-DÉDOUANEMENT : LES OUTILS MIS À DISPOSITION PAR LA DOUANE

- Sites des douanes : douane.gouv.fr et PRODOUANE
- Les différentes applications : DELTA, RITA, NSTI...

SIMULATION SUR DIFFÉRENTS EXEMPLES : IMPORTS ET EXPORTS AVEC PRÉSENTATION DES DOCUMENTS

- Document Administratif Unique (DAU) : fonction et utilisation, EXA, IMA, T1, DAE
- Justificatifs d'origine : EUR1, EUR-MED, ATR, etc.
- Attestation d'achat en franchise : AI2
- Autoliquidation de la TVA : AITVA
- Détail de valeur : DV1
- Guichet Unique : GUN, dématérialisation des documents douaniers



16 mai 2024
06 décembre 2024



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 réglementation du Commerce Extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans consultant et Formateur.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EL8 – Prévention et règlement des litiges douaniers

Traitement des contentieux et outils



OBJECTIFS

Connaître les points délicats du dédouanement pour anticiper les litiges douaniers. Utiliser les outils mis à la disposition des opérateurs et impacts du CDU (Code des douanes de l'Union) pour prévenir les litiges douaniers. Appréhender les contrôles et intervenir à la naissance du litige douanier pour un meilleur traitement. Savoir contester un litige douanier, intervenir pour un règlement transactionnel, déposer une demande auprès du médiateur de la Commission de Conciliation et d'Expertise Douanière (CCED).



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Intervention pragmatique basée sur des cas concrets de l'animateur et des participants.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaître les fondamentaux de l'international.

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



PROGRAMME

MISSIONS DE LA DOUANE ET OBLIGATIONS DES ENTREPRISES

- Les missions de la douane
- Obligations des entreprises et moyens d'y satisfaire

ACTEUR DU DÉDOUANEMENT

REPRÉSENTANT EN DOUANE ENREGISTRÉ

- Représentation directe et indirecte
- Le mandat de représentation

NOTIONS DE DETTE DOUANIÈRES ET CAUTIONS

- Naissance de la dette douanière
- Les garanties douanières et dispenses de garanties

RESPONSABILITÉ DES ACTEURS DU DÉDOUANEMENT

- Les acteurs et leurs responsabilités
- Qui est responsable des éléments de la déclaration ?
- Comment réduire les litiges ?

PRÉVENTION DES LITIGES DOUANIERS

PROCÉDURES ET RÉGIMES

- Procédures de dédouanement (PDD-DCN-DCC)
- Régimes douaniers (Transits, définitifs et particuliers)

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

LA CLASSIFICATION OU ESPÈCE

• RTC Renseignement Tarifaire Contraignant
ORIGINE PRÉFÉRENTIELLE ET
NON PRÉFÉRENTIELLE

- Les justificatifs d'origine

-Dématérialisation des justificatifs

Statut exportateur agréé

Statut REX exportateur enregistré

-Documents justifiant l'origine :

EUR1, ATR, EUR-MED, CO, "déclaration d'origine long terms"

- Le renseignement contraignant sur l'origine (ROC)

VALEUR

- Valeur fiscale et valeur stratégique
- DV1

- Autorisation de valeur provisoire, autorisation d'ajustement de la valeur en douane

LES CONTRÔLES DOUANIERS

Avant/Après dédouanement

Fin du contrôle et suite de la notification

LES DIFFÉRENTS TYPES DE LITIGES DOUANIERS ET LES SANCTIONS

RÈGLEMENT DES LITIGES DOUANIERS

- Contestation engagée, transaction, AMR (Avis de mise en Recouvrement)
- Demande de remboursement (formalisation avec le CDU)



05 mars 2024
12 novembre 2024



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 réglementation du Commerce Extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans consultant et Formateur.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EL9 – Traitement douanier réservé à la marchandise - le trio : 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 produane 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

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

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"

L'ORIGINE PRÉFÉRENTIELLE

- Les règles d'origine non préférentielle

LES RÈGLES D'ORIGINE

- Les accords d'origine
- Les règles d'acquisition de l'origine
 - marchandises obtenues dans un pays
 - marchandises obtenues dans plusieurs pays
- Justificatif d'origine :
 - Les différents documents
 - Dématérialisation des documents

- La règle du transport direct
- Marquage d'origine et la protection de l'origine

VALIDATION DE L'ORIGINE PAR L'ADMINISTRATION

- Le Renseignement Contraignant sur l'Origine
- Exercice de détermination ONP et OP

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)

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)



12 juin 2024
21 novembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



Responsable ou collaborateur d'un service transport, logistique, export, douane, achat ou ADV d'une entreprise industrielle ou commerciale. Chef d'entreprises, responsable commercial, responsable ou encore juriste.



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 réglementation du Commerce Extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans consultant et Formateur.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EL10 - TVA et échanges internationaux

Maitrise des flux et des procédures TVA intracommunautaires, DEB et DES



OBJECTIFS

Maîtriser les flux liés aux opérations et échanges intracommunautaires des biens et de services au regard des procédures douanières, le Document Administratif Unique (DAU). Connaître les mentions obligatoires, les facteurs et les obligations d'auto-liquidation et déclaratives depuis le 1er janvier 2022.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avoir une connaissance des procédures douanières. Connaître les fondamentaux en matière de TVA. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

I. LES MISSIONS DE LA DOUANE ET LE TERRITOIRE DOUANIER

UE/ACP/PTOM/SPG/SPG+

II. LES DOCUMENTS DOUANIERS

- Documents Administratif Unique (2007), nouveau CA3 en 2022, et prochaines évolutions en **2023/2024**
- CN22, 23 ; ECS, ICS2, ENS, ICS, MRN, EAD,
- Qui peut-être porté comme exportateur d'un point de vue douanier et fiscal ?
- **EORI**
- Représentation directe et indirecte
- Statut d'**OEA**
- Analyse des 54 cases du DAU EX et IM (**80 en 2023 IE**)

III. MAÎTRISE DES FONDAMENTAUX DOUANIERS

- **L'espèce tarifaire** (Nomenclature douanière); **RTC** Règles complexes d'ORIGINE Non-Préférentielle et Préférentielle, RCO, EUR1 (N954), EUR-MED (U045), FORM A (N865), DOF, Statuts d' Exportateur Agréé (EA), Exportateur Enregistré (EE)
- Notion de **valeur en douane** à l'export et à l'import, de valeur statistique, transactionnelle.

IV. MISE EN LIBRE PRATIQUE (DROITS DOUANE)

- Conduite et msie en douane
- Télé-procédureDelt@G et DELTA X (DELTA IE en 2023); PDD, DCN, DC Communautaire
- Régimes de transit (TIR),ATR (N018) T1,T2, T2L, T2LF(C620) Entreposage, utilisation spécifique, destination particulière, PA/PP, carnet ATA
- Liquidation douanière

V. Mise à la consommation (TVA DOUANIÈRE)

- 1er janvier 2022: autoliquidation de la TVA douanière automatique et obligatoire
- Pré-remplissage TVA dans CA3 à partir du DAU
- Régimes suspensifs : AI2, placement en entrepôt temporaire
- **Exigibilité et fait générateur**
- **Export: mentions pertinentes sur les facture**

V.SITOGRAPHIE :

Prodouane, RITA, SOPRANO, GAMMA, TAXUD, MARKET2ACCES, EUROPA...



22 mars 2024
06 novembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



Les fonctions d'entreprises principalement concernées sont les managers et responsables de supply chain, logistique, comptables ou clients.



Spécialiste en logistique internationale, après avoir été secrétaire général d'une société de transport, il a été directeur des opérations logistiques dans une grande entreprise française d'électronique et communication. Depuis vingt ans, il dirige la société de conseil qu'il a fondée et agit en tant que consultant et formateur auprès des entreprises. Il est notre spécialiste des aspects logistiques du commerce international.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EL11 - Réformes TVA intracommunautaire 2022-2023



OBJECTIFS

Savoir gérer les nouvelles règles de la TVA douanière (depuis le 1er janvier 2020 et les Quick fixes) et intracommunautaires à partir du 1er juillet 2021 (e-commerce B2C) et du 1er janvier 2022 (Livre blanc).



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques. Interactivité favorisant l'apprentissage par l'échange, le retour d'expérience et l'acquisition de connaissances théoriques.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaitre les fondamentaux des procédures douanières et fiscales.
Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

Programme intégrant les modifications récentes (1er janvier 2022)

- Les notes explicatives pour le e-commerce B2B au 1er janvier 2021
- Les "Quick Fixes" 1er janvier 2020
- L'accord UK / UE 1er janvier 2021
- Le livre blanc TVA communautaire B2B **1er janvier 2022** : ventes intra-communautaires devenant ventes "intra-Union"
- Réforme TVA en 2025: facturation TTC { TVA du pays de l'acheteur sauf statut d'Assujetti Certifié

Introduction

Les réformes TVA à venir ont pour but de lutter contre la fraude transfrontalière tout en simplifiant les opérations pour les PME de l'UE.

1. Expéditions / livraisons et introductions / acquisition de BIENS

Mise à jour réglementaire au 1er juillet 2021 (VAD/B2C) et 1er janvier 2022 (B2B)

1.1) Ventes B2C : Depuis le 1er juillet 2021 modifications e-commerce : Quels seuils ?

Ventes à distance de biens importés de pays tiers (guichet unique IOSS)

Suppression des exonérations petits envois (150€)

Notion d'Assujetti facilitateur

Notion de fournisseur "adjacent" et "présumé"

Guichet unique : OSS non UE

2. Expéditions / livraisons et Interlocutions / acquisitions des BIENS

2.2) Ventes B2B : Depuis le **1er janvier 2020** :

• Les "Quick fixes" et preuves justificatives des ventes HT

• 1er janvier 2022: Disparition de la DEB remplacée par :

- L'Etat récapitulatif TVA (valeur (euros), irrégimes (10, 20, 21, 25, 26, 31), numéro d'identification TVA de l'acquéreur UE)
- L'Enquête statistique (EMEBI) pour les entreprises de "l'échantillon": Ajout de variable à l'expédition et modification des modalités du code nature de transaction Modifications des écrans du portail DEB-WEB.

2.3) 2025 Ventes B2B :

Réforme copernicienne de la TVA et refonte de la Directive TVA de 2006.

Plus de ventes HT dans l'UE.

Facturation de la TVA de l'EM de destination sauf obtention du statut d'Assujetti Certifié. Intégration des taux de TVA des différents EM.

- Guichet unique TVA pour qui ?
- S'identifier à la TVA dans chaque EM ?
- Statuts des "Assujettis certifiés"
- OEA certifiés d'office
- Suppression ou simplification de la DEB.

3. Echanges intracommunautaires de services

Nouvelle territorialité de la TVA pour les services

B2B : TVA du pays du preneur assujetti (auto - liquidation)

B2C : TVA du pays du prestataire

Nouveau concept de siège, établissement stable, résidence, domicile

Nouvelles obligations : rédaction d'une DES

Nouvelles mentions sur les factures

Nouvelles lignes le CA3



15 mai 2024
18 novembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



Service comptable, financier, logistique, ADV, Achats et Approvisionnement, IT, logistique, afin d'adapter les systèmes de l'entreprise (facturation, ERP/PGI) pour être prêts pour le grand basculement TVA en 2022.



Spécialiste en logistique internationale, après avoir été secrétaire général d'une société de transport, il a été directeur des opérations logistiques dans une grande entreprise française d'électronique et de communication. Depuis vingt ans, il dirige la société de conseil qu'il a fondée et agit en tant que consultant et formateur auprès des entreprises. Il est notre spécialiste des aspects logistiques du commerce international.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EL12 - Bien rédiger sa déclaration d'échange de biens et de services (DES / DEB)



OBJECTIFS

Intégrer les phases fondamentales d'une approche réussite. Prioriser les différentes étapes d'un développement export. Identifier l'ensemble des risques pour les maîtriser. Découvrir la méthode, les techniques et la boîte à outils.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Utilisation de supports écrits et visuels. Fiches synthétiques remises aux participants.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

1 - La réglementation des opérations intra-communautaires

- Objectifs
- Règles
- Déclarations **dont l'EMEBI et le Récapitulatif TVA (ex DEB depuis le 1er janvier 2022)**, la DES, la CA3 et autres registres

2 - Le territoire d'application

- Zones concernées et territoires exclus (TOM),
- Flux particuliers

3 - Les différents types d'opération

- Expéditions, introductions, prestations de services
- Les opérations triangulaires
- Le vocabulaire fiscal spécifique

4 - La déclaration intrastat EMEBI et Récapitulatif TVA

- DEBWEB2 sur prodou@ne
- Mouvements concernés
- Paramètres de la déclaration EMEBI et récapitulatif TVA
- Traitement des échantillons, des retours, ...
- Opérations vers les particuliers (B2C, IOSS, H7, ...)
- Régularisations possibles

5 - Les documents liés à la EMEBI

- Factures et factures "pour la douane" (exproforma), rubriques et mentions obligatoires sur facture
- Attestation d'achat en franchise de TVA (275 CGI)
- Les documents nécessaires à la traçabilité des opérations

6 - La déclaration et documents pour la DES

7 - La recherche et validation des informations

- Sites internet,
- NC, N° identifiant TVA

8 - Réforme TVA intra CEE

- Espace TVA Européen Unique 2022



07 mars 2024
25 septembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



Responsable ou collaborateur d'un service transport, logistique, export, douane d'une entreprise industrielle ou commerciale. Chefs d'entreprises, responsable commerciaux, responsable ou collaborateur de l'administration des ventes ou service achat, juriste d'entreprise.



Spécialiste en logistique internationale, après avoir été secrétaire général d'une société de transport, il a été directeur des opérations logistiques dans une grande entreprise française d'électronique et communication. Depuis vingt ans, il dirige la société de conseil qu'il a fondée et agit en tant que consultant et formateur auprès des entreprises. Il est notre spécialiste des aspects logistiques du commerce international.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EL13 - Nouvelle déclaration en douane, refonte du SI de la douane

Refonte du SI



OBJECTIFS

Connaître les dispositions du CDU. Connaître les dispositions fonctionnelles, leurs mode d'accès et moyens d'utilisation. Connaître les projets en cours et mettre en oeuvre. Connaître l'état d'avancement des projets de refonte import/export pour la France, pour les autres EM. Identifier les conséquences pour les opérateurs économiques.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Connaître les services et outils objets de la refonte du SI de la douane. Identifier les conséquences pour l'entreprise et se préparer aux changements.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

1. Rappel des dispositions du CDU

- Présentation du CDU
- Les nouvelles dispositions

2. Les procédures et dispositions fonctionnelles

- Procédures de dédouanement
 - Droit commun
 - A domicile / DCN
- Dématérialisation des documents
 - Système d'exportateur enregistré UCC (REX)
 - EA
 - Renseignements tarifaires contraignants (RTC)
 - Opérateurs économiques agréés (OEA)
 - DELTA G/X et déclaration en douane

3. Les procédures et service en ligne en cours de développement

- ICS 2 (système de contrôle des importations) – Phase 2
- PNTS (notification des présentations en douanes et dépôt temporaire) pour le fret aérien
- DELTA T (NCTS Phase 5 : nouveau système informatisé pour le transit)
- Delta IE – import (NIS : Système national importation)
- DELTA IE – Export (AES : Système automatisé à l'exportation)
- PoUS (preuve du statut de l'Union)

4. La déclaration en douane :

- Suppression du DAU (fonction déclaration en douane)
 - Principaux changements
 - Types de déclarations
 - Jeu de données, segment
 - La nouvelle déclaration : Présentation du projet de la DGDDI (au 26/01/2024)

5. Service en ligne en cours d'analyse

- ICS 2 (système de contrôle des importations) phase 3
- PNTS (notification des présentations en douane et dépôt temporaire) pour les autres modes de transport
- DELTA T (NCTS Phase 6 : nouveau système informatisé pour le transit)
- La phase 6 du NCTS est prévue au 2ème trimestre 2025.
- Delta IE - CCI (dédouanement centralisé à l'importation)
- Delta IE - CCE (dédouanement centralisé à l'exportation)
- GUM (gestion des garanties)

6. Calendrier prévisionnel



25 mars 2024
06 septembre 2024



690 €
(HT)



Nous contacter



Direction générale, directeurs(trices) administratifs (tives) financiers, comptables, tous collaborateurs des services financiers, achats, ADV, logistiques, douanes.



Après avoir été responsable logistique douane et transport d'une entreprise française de chimie, puis responsable logistique d'une grande entreprise de service, engagé dans l'étude, la réalisation et l'accompagnement des collectivités et des entreprises dans leurs projets internationaux, ce spécialiste des douanes, de la réglementation du commerce extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans consultant et formateur.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EL14 - La digitalisation de Chaîne

Les nouvelles implémentations de l'IA



OBJECTIFS

Permettre aux responsables décisionnels et opérationnels de mettre en place des techniques ou modes opératoires logistiques dans le cadre des modes multimodaux en over seas (Maritime, Aérien principalement).



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Supports théoriques et techniques illustrés par des cas concrets ou mises en situation. Élaboration de projets à partir de dossiers d'entreprise.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

LES FONDAMENTAUX DES MODES OVERSEAS, ET CONTRATS D'EXTERNALISATION

- Exemple : le cross-docking.
- Champ, périmètre et définition.

LES PRINCIPAUX INCOTERMS® UTILISÉS EN IMPORT/EXPORT

- Savoir identifier et utiliser les Incoterms® adéquats dans vos opérations de commerce international.
- Les Incoterms® utilisés dans le cadre de cette activité.

LES DIFFÉRENTES PARTIES PRENANTES DE CETTE CHAÎNE

- Les acteurs principaux : Commissionnaires de transport, transitaires, douane, handling, manutentionnaires, prestataires logistiques, clients (importateurs/exportateurs), compagnie maritime/aérienne, tractionnaires, acconiers, etc.

LES ÉTUDES DE COÛT, ANALYSE TARIFAIRE D'UNE OFFRE D'UN PRESTATAIRE, TRANSITAIRE

- Analyse d'une cotation import et export avec un exemple ou TD à réaliser

MÉTHODOLOGIE ET OUTILS (KPI, TABLEAUX DE BORDS TRS)

- Étude et application de ces outils de suivi pour cette activité.

LES CONTRATS D'EXTERNALISATION

- Le cross docking : avantages/inconvénients/objectifs

LES LIEUX ET INFRASTRUCTURES LOGISTIQUES INHÉRENTS À CES MODES

- Infrastructures portuaires et aéroportuaires, hinterland
- Les ports principaux pour cette activité (Le Havre, Marseille, Anvers, Rotterdam)

LES DOCUMENTS INTERNATIONAUX ET NATIONAUX PROPRES À CETTE ACTIVITÉ

- Bon de livraison (BL)
- CBTL Airway Bill (AWB)/ Master Airway Bill (MAWB)/House Airway Bill (HAWB)
- Les documents FIATA (FBL/FER)

L'ASSURANCE ET RÉGLEMENTATION/L'ASPECT TRAITEMENT DES RETOURS ET LITIGES (REVERSE LOGISTIQUE)

- Maîtrise de la réglementation des transports maritimes et aériens, fluviaux
- Reverse Logistique
- Analyse d'un cas de litige avec constat d'avaries
- Expertise et AMT (Assurance Marchandises Transportée)

ÉTABLISSEMENT DE CAHIER DES CHARGES/ASPECT QUALITÉ ISO/SÉCURITÉ & PROTOCOLES

- Exemple : Réalisation et reconstitution d'un cahier des charges entre un partenaire en



08 mars 2024
04 novembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



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



Il a été responsable logistique, douane et transport d'une entreprise française de l'industrie pharmaceutique, puis directeur logistique /SC qualité et sécurité dans une société de distribution de métaux non ferreux, ce spécialiste de la supply chain a décidé de devenir Formateur auprès de professionnels de la logistique. Il a effectué de nombreuses interventions auprès d'école et de grandes entreprises françaises.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EL15 - L'anglais du transport et de la logistique

English for transport and logistics



OBJECTIFS

Maîtriser les outils linguistiques indispensables pour assurer le bon fonctionnement des flux import et export de l'entreprise lors des relations commerciales avec des pays anglophones.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissance des notions liées aux Incoterms® préférables, mais non impératives, ces notions étant revues en anglais lors de la formation. Niveau anglais intermédiaire (B1 - B2). Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



PROGRAMME

L'anglais logistique implique qu'il faut être capable de répondre aux demandes de clients, répondre aux fournisseurs ou s'exprimer avec les transporteurs... Tant de domaines où cette formation pourra vous apporter le vocabulaire adéquat pour faire face à toutes les situations. Groupe structuré en 4 grands thèmes.

LES INCOTERMS® 2020

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

ÉTUDE TERMINOLOGIQUE

- Emballage Assurance
- Transport maritime et aérien
- Documents de transport

ABRÉVIATIONS

- Les abréviations les plus courantes dans le domaine du transport

ANNONCER UNE LIVRAISON

Inclure l'ensemble des informations nécessaires



23 mai 2024
06 décembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7h



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



L'intervenante a travaillé plusieurs années aux Etats-Unis et au Canada pour des entreprises françaises. De retour en France, elle a été responsable commerciale dans une entreprise leader de logistique et directrice export dans l'industrie en charge du développement de la zone Europe et Amérique. Aujourd'hui, elle a créé un cabinet pour accompagner les start-up et PME à impact positif dans leur développement à l'international, au niveau stratégique et opérationnel.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

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. 103
- EJ2** Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international p. 104
- EJ3** Conditions générales de vente en ligne p. 105

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



29 avril 2024
25 septembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7 h



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 avoir été juriste, conseiller en création et transmission d'entreprise au sein de la CCIP, dirige le cabinet d'avocats qu'il a rejoint en tant qu'associé : il conseille, défend et parallèlement forme les entreprises. Il est aussi chargé d'enseignement à l'université.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EJ2 - Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international

Conclure en maîtrisant les risques



OBJECTIFS

Donner aux participants les éléments fondamentaux permettant de conclure dans de bonnes conditions des contrats de distribution et d'agence commerciale avec l'étranger.



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche pragmatique, nourrie de cas concrets. Supports vidéo projetés accompagnant l'intervenant lors du déroulement de sa présentation. Un dossier technique est remis aux participants.



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

MODES DE PRÉSENCE À L'INTERNATIONAL ET CRITÈRES DE CHOIX

L'INFLUENCE DE LA RÉGLEMENTATION EUROPÉENNE SUR LES CONTRATS RELATIFS AUX VENTES À L'ÉTRANGER, EN PARTICULIER CONTRATS D'AGENCE ET DE DISTRIBUTION.

L'AGENCE COMMERCIALE INTERNATIONALE

- Quel statut de l'agent/distinction avec d'autres concepts
- Principales clauses contractuelles :
 - Produits, territoire et clientèle contractuels,
 - Fonctions et responsabilités de l'agent, obligations du mandant,
 - Exclusivité, non concurrence
 - Rémunération de l'agent
 - Résiliation du contrat
 - Règlement des litiges, droit applicable

DISTRIBUTION COMMERCIALE INTERNATIONALE :

- Le statut du distributeur international,
- Le contrat de distribution (clauses essentielles à prévoir).
- La distribution et les principes de libre concurrence

SPÉCIFICITÉS SUIVANT LES PAYS :

- Quelques exemples concrets sur la Belgique et l'Espagne.



01 juillet 2024
29 novembre 2024



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 avoir été juriste, conseiller en création et transmission d'entreprise au sein de la CCIP, dirige le cabinet d'avocats qu'il a rejoint en tant qu'associé : il conseille, défend et parallèlement forme les entreprises. Il est aussi chargé d'enseignement à l'université.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

EJ3 - Conditions générales de vente en ligne

B to B et B to C: le cadre juridique Européen



OBJECTIFS

Sensibiliser les participants à la législation européenne très protectrice des consommateurs. Permettre aux entreprises de sécuriser leurs opérations et éviter de lourdes sanctions en cas de non respect des conditions générales de ventes en ligne (CGV).



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



PROGRAMME

INTRODUCTION

La rédaction de CGV en ligne à l'attention de consommateurs – B2C – se démarque fondamentalement de celle applicable en B2B. Le non respect des nombreux textes : vente à distance, informations à communiquer au client, clauses abusives, données personnelles... expose l'entreprise à de lourdes sanctions.

SPÉCIFICITÉS DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE EN LIGNE – B2C

- Définir une stratégie quant à la zone géographique
- Le contrat de vente en ligne est un contrat passé « entre absents »
 - Les conséquences d'un contrat « entre absents »
 - Une législation qui s'est construite pas à pas, d'où une multitude de textes à maîtriser impérativement
 - Présentation des différentes obligations du vendeur en B2C
- Les CGV en ligne constituent le cadre juridique de la vente par l'entreprise. Elles doivent laisser la place à un contrat passé entre chaque consommateur et l'entreprise.

LE CONTRAT DE VENTE EN LIGNE DEVANT FIGURER SUR LE SITE DE B2C

LA CHRONOLOGIE DE L'ACTE D'ACHAT PAR LE CONSOMMATEUR

- Les différentes informations à communiquer à l'acheteur
- Le contrat d'achat en ligne et les droits de l'acheteur
- Les données personnelles
- Les sanctions encourues par le vendeur
- La propriété intellectuelle
- Prévention et modes de règlement des différends.

CAS PRATIQUE :

- Analyse de CGV en ligne – B2C et B2B



24 juin 2024
17 décembre 2024



690 €
(HT)



1 jour
7 h



Toute entreprise, quelle que soit sa taille, qui envisage de vendre ses produits ou ses prestations en ligne à destination de consommateurs et à destination de professionnels.



Cet avocat spécialisé en droit des affaires internationales, après avoir été juriste, conseiller en création et transmission d'entreprise au sein de la CCIP, dirige le cabinet d'avocats qu'il a rejoint en tant qu'associé : il conseille, défend et parallèlement forme les entreprises. Il est aussi chargé d'enseignement à l'université.

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr

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 !

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 le 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. 107
DA2	Le risque pays : Focus défense/armement	p. 108
DA3	Compensations industrielles et transferts de technologie dans le cadre des exportations	p. 109
DA4	Enjeux de défense à l'international	p. 110
DA5	Structures de coopération multilatérale UE/OTAN	p. 111
DA6	Négociation à l'international	p. 112
DA7	Pratique du protocole	p. 113

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 MODALITÉ 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

INTRODUCTION : LA PROSPECTION À L'INTERNATIONAL

LA PROSPECTION À L'INTERNATIONAL : UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT EN 10 ÉTAPES

- 1) Se préparer culturellement
- 2) Se préparer opérationnellement
- 3) Apprécier le risque pays/client

JOUR 2

- 4) Réfléchir au choix du mode d'entrée et à la stratégie d'approche
- 5) Dispositif de soutien à l'exploitation de matériels de défense

JOUR 3

- 6) Envisager un partenariat stratégique
- 7) Qualifier une opportunité et faire qualifier son entreprise
- 8) Décoder le processus décisionnel du client

- 9) Préparer et gérer le processus de négociation

LA DÉMARCHE DE PROSPECTION L'INTERNATIONAL - MONDE ARABE

FOCUS GÉOGRAPHIQUE : MONDE ARABE ET ASIE DU SUD-EST

- Prospecter aux Émirats arabes unis
- Prospecter en Asie du Sud-Est

JOUR 4

- 10) Synthèse : pour une prospection efficace...
- 11) Étude de cas finale - analyse de cas airbus 400 à l'international
- 12) Bilan : questions/réponses



Nous consulter



2990 €
(HT)



4 jours
28h



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



Nous consulter

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr
p.108

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 différentes 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
7h



Cette formation s'adresse à tous ceux qui de par la fonction directeur export, risk manager, directeur international, banquiers, ingénieurs de projet, doivent gérer de manière optimale les risques souverains encourus par leur entreprise ou institut financier.



Nous consulter

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr
p.109

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 concrets. 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



2290 €
(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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr
p.110

DA4 - Enjeux de défense à l'international



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 venus (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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr
p.111

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 PESD (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. Responsables de zones géographiques et chargés d'affaires.



Nous consulter

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr
p.112

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

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

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

FOCUS THÉMATIQUES : LA NÉGOCIATION INTERNATIONALE DANS LE CADRE DE CONTRE-PARTIES ÉCONOMIQUES / SECTEUR DÉFENSE ARMEMENT

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).

LES MODES DE COMMUNICATION

La connaissance des pratiques et attentes, les connaissances linguistiques et culturelles atouts/handicaps

Le processus de négociation interculturelle en 8 étapes d'importance et de durée différentes selon les cultures

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

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

DÉVELOPPER SON "INTELLIGENCE INTERCULTURELLE : "DÉFIS À RELEVÉ"

STYLES ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION PRIVILÉGIÉS SELON LES CULTURES

DIFFÉRENCE DE VISION SUR LES ENGAGEMENTS ET LES CONTRATS

NÉGOCIATION EN AMÉRIQUE LATINE

CONCLUSION

Synthèse et prise de résolutions en matière d'approche personnelle envers les négociations internationales avec l'intervenant référent



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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr
p.113

DA7 - Pratique du protocole

Règles et outils



OBJECTIFS

Connaître les principales règles protocolaires à mettre en oeuvre lors de rencontre internationales, qu'elle soit effectuées dans le cadre de la diplomatie ou dans le cadre de négociation d'affaires 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

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

CAS PRATIQUE – ACCUEILLIR UNE DÉLÉGATION ÉTRANGÈRE

- Accueillir une délégation américaine
- Les points à améliorer
- Les bonnes pratiques à effectuer

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

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

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 ?

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 manoeuvre possibles de négociation du protocole ?

CAS PRATIQUES CLÔTURE

- Tour de table
- Évaluation
- Cérémonial militaire



Nous consulter



1590 €
(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

SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44
info@formatex.fr
www.formatex.fr
p.114



FORMEZ-VOUS À VOTRE RYTHME !

Grâce au nouveau format ***Blended Learning***, bénéficiez de l'expertise Formatex quand vous le souhaitez :

- Apprenez les notions importantes avec nos vidéos*
- Échangez* avec le formateur-expert lors de bilans intermédiaires à la fin de chaque phase
- Améliorez vos compétences en entreprise avec notre boîte à outils fournie en fin de formation

*La formation "Business Plan Export - Blended Learning" est une formation individuelle. La formation peut éventuellement avoir lieu au format collectif : n'hésitez pas à nous contacter pour établir un devis en fonction du nombre de personnes.

CONSULTEZ LA FICHE FORMATION : BUSINESS PLAN EXPORT



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'éligibilité de la formation et procédera la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO. Formatex transmettra tous les documents relatifs à l'action de formation mais ne procédera pas à la subrogation de paiement.

• 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 directement. 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 assujéti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc hors taxe.

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/>



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 Si oui, n° :
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 détaillées au 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 FORMATEX et en particulier ma responsabilité civile. **Si financement par un OPCO, pas de subrogation de paiement.**



**NE SOYEZ PAS 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 là pour vous apporter la meilleure solution !

Alors n'attendez plus et réservez dès maintenant vos places pour la formation de votre choix !

PLANNING 2024

FÉVRIER

01/02 : SP13- Analyse du risque pays
02/02 : EL2- Atelier Intercoms®
05-06/02 : SP15- Et si la résilience économique passait par l'international

MARS

04-05/03 : EF10- La maîtrise des cautions et garanties bancaires internationales -niveau I
05/03 : SP5- Les aides et soutiens financiers à l'export
05/03 : EL8- Prévention et règlement des litiges douaniers
05/03 : OD18- Focus Allemagne : Recrutement et gestion des commerciaux
06/03 : SP8- Optimiser ses prévisions de vente à l'international
07/03 : EL12- Bien rédiger sa déclaration d'échanges de biens et de services (DEB / DES)
07-08/03 : EF1- Gestion des risques financiers internationaux
07-08/03 : SP6- Préparer et rentabiliser une participation à un salon international
08/03 : EL14- Transport multimodal, overseas et cross-docking
11-12/03 : SP7- Repenser « digital » son modèle et sa stratégie de développement international
11-12/03 : SP2- Le diagnostic export
12-13/03 : SP14- Les nouveaux risques à l'international
13-14/03 : EF2- Analyse financière en vue d'un développement à l'international
14-15/03 : OD12- Transfert de technologie et partenariats industriels
18-19/03 : EF16- Les fondamentaux des financement export
18-19/03 : OD8- Stratégie Cyber
19/03 : EL1- Les Incoterms® 2020
20/03 : EF9- Du bon usage des RUU 600 et PBIS 821
21/03 : OD22- Conduire des affaires en Inde
21-22/03 : SP17- Principes de la mobilité internationale
22/03 : EL10- TVA et échanges internationaux
25/03 : EL13- Statut d'Opérateur Économique Agréé (OEA)
29/03 : OD10- Calcul du prix de vente export

AVRIL

03/04 : SP11- Stratégie d'influence à l'international
3-04/04 : OD1- Pilotage export
04/04 : EF8- La Lettre de crédit standby
4-05/04 : SP1- Les bases de l'international
05/04 : EF20- Crédit transférable et back-to-back
05/04 : OD3- Choisir ses circuits de distribution à l'international
15-16/04 : EF3- Le montage des opérations de négoce international
16/04 : EL1- Les Incoterms® 2020
16-17/04 : EF11- Cautions et garanties bancaires internationales - niveau II
22/04 : OD17- Focus Allemagne - Projection et négociation
25-26/04 : OD7- Marketing digital à l'export
25-26/04 : OD4- Manager un portefeuille de distributeurs export
29/04 : EJ1- Le contrat commercial et les conditions générales de vente à l'international
29-30/04 : OD5- Vendre ses services à l'export

MAI

03/05 : OD13- Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux
06-07/05 : EF14- Les financements et garanties publiques : les grands contrats
13-14/05 : EF5- Le Trade Finance
14-15/05 : SP3- Business Plan Export
14-15/05 : SP12- Anticiper les risques ingérents au commerce international
15/05 : EL11- Réforme TVA intra-communautaire
16/05 : EL7- Maîtriser la douane et la fiscalité dans les échanges internationaux
17/05 : EL4- Maîtriser son transport international et choisir son prestataire
20-21/05 : EL5- Maîtriser les Techniques Administratives du Commerce Extérieur

info@formatex.fr | +33(0)1 40 73 34 44 p
119

MAI

22/05 : OD6- Internationalisation, implantation et croissance externe
22-23/05 : EF21- La gestion financière et comptable des succursales et des filiales
23/05 : EL15- L'anglais du transport et de logistique
27-28/05 : OD15- Négociation à l'international
27-28/05 : OD16- Negotiating across cultures
27-28/05 : OD2- Prospector à l'international
28-29/05 : OD20- Conduire des affaires en Afrique
29/05 : OD21- Exporter du vinet des spiritueux en Asie - Corée du Sud - Taiwan - Singapour et Chine
29-30/05 : EF7- Le crédit documentaire niveau 2
30/05 : SP18- Risques et déplacements à l'international
31/05 : SP19- L'anglais des professionnels de l'international

JUIN

03/06 : OD19- Conduire des affaires au Maghreb
04/06 : SP16- Risque terroriste d'un projet expatrié en zone hostile
06/06 : EL6- Chaîne documentaire import-export
11/06 : OD21- Exporter du vin et des spiritueux en Asie - Corée du Sud - Taiwan - Singapour et Chine
12/06 : EL9- Traitement douanier réservé à la marchandise - le trio : espèce, origine et valeur
14/06 : EF19- Les états financiers anglo-saxons
17-18/06 : EF4- Modes et moyens de paiement à l'international
17-18/06 : OD11- Répondre aux appels d'offres internationaux
17-18/06 : EL3- Fondamentaux du Supply Chain Management
19/06 : EF23- Fisclité des contrats internationaux
21/06 : EF13- La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires
24/06 : EJ3 : Les conditions générales de vente en ligne
25-26/06 : SP10 : L'intelligence économique
26/06 : EF12 - Crédoc et garanties : spécificités Maghreb et M-O

JUILLET

01/07 : EJ2- Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international

AOÛT

PAS DE FORMATIONS

SEPTEMBRE

05/09 : SP8- Optimiser ses prévisions de vente à l'international
05-06/09 : SP7- Repenser « digital » son modèle et sa stratégie de développement international
06/09 : EL13- Statut d'Opérateur Économique Agréé (OEA)
09/09 : SP11- Stratégie d'influence à l'international
11/09 : SP13- Analyse du risque pays
12/09 : SP19- L'anglais des professionnels de l'international
12/09 : SP16- Risque terroriste d'un projet expatrié en zone hostile
12/09 : OD22- Conduire des affaires en Inde
16-17/09 : OD20- Conduire des affaires en Afrique
16-17/09 : OD24- E-commerce en Europe
18-19/09 : OD5- Vendre ses services à l'export
19-20/09 : EF6- Le Crédit Documentaire
20/09 : OD10- Calcul du prix de vente export
23/09 : OD6- Internationalisation, implantation et croissance externe
23-24/09 : OD12- Transfert de technologie et partenariats industriels
23-24/09 : EF16- Les fondamentaux des financement export
25/09 : EJ1- Le contrat commercial et les conditions générales de vente à l'international
25/09 : EL12- Bien rédiger sa déclaration d'échanges de biens et de services (DEB / DES)
25/09 : EF19- Les états financiers anglo-saxons
26-27/09 : EF5- Le Trade Finance
26-27/09 : OD2- Prospector à l'international

OCTOBRE

01-02/10 : EF14- Les financements et garanties publiques : les grands contrats
02-03/10 : SP6- Préparer et rentabiliser une participation à un salon international
03-04/10 : OD14- Pratique du protocole
03-04/10 : SP6- Préparer et rentabiliser une participation à un salon international
07-08/10 : OD11- Répondre aux appels d'offres internationaux
14-15/10 : EF10- La maîtrise des cautions et garanties bancaires internationales : niv
09-10/10 : SP17- Principes de la mobilité internationale
09-10/10 : OD15- Négociation à l'international
9-10/10 : OD16- Negotiating across cultures
10-11/10 : SP15- Et si la résilience économique passait par l'international
11/10 : EF8- Lettre de crédit standby
14/10 : EL1- Les Incoterms® 2020
15-16/10 : EF3- Le montage des opérations de négoce international
17/10 : EL2- Atelier Incoterms®
17-18/10 : SP1- Les bases de l'international
16-17/10 : SP12- Anticiper les risques inhérents au commerce international

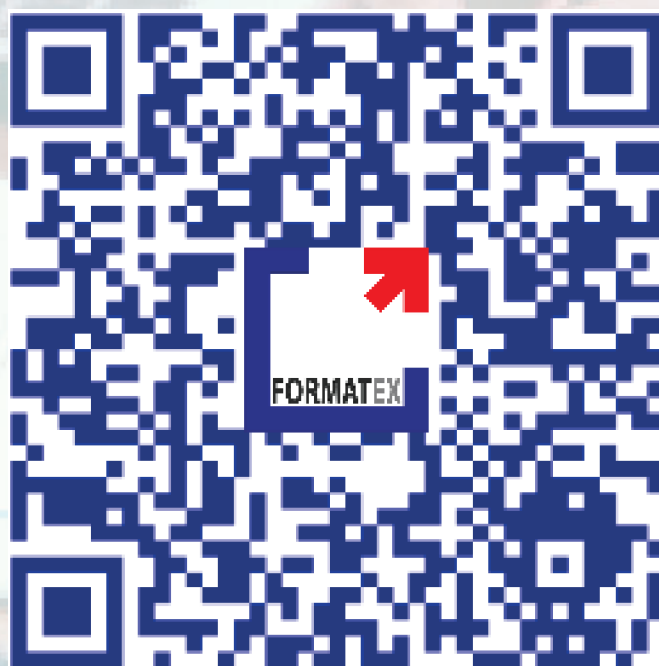
NOVEMBRE

04/11 : EL14- La digitalisation de Chaîne Logistique
05/11 : OD18- Focus Allemagne : Recrutement et gestion des commerciaux
06/11 : SP5- Les aides et soutiens financiers financiers à l'export
06/11 : EL10- TVA et échanges internationaux
06-07/11 : SP14- Les nouveaux risques à l'international
07/11 : EL6- Chaîne documentaire import-export
08/11 : EL4- Maîtriser son transport internationale et choisir son prestataire
12/11 : EL8- Prévention et règlements des litiges douaniers
14/11 : OD19- Conduire des affaires au Maghreb
15/11 : OD3- Choisir ses circuits de distribution à l'international
18/11 : OD17- Focus Allemagne - Projection et négociation
18/11 : EL11- Réforme TVA intra-communautaire
18-19/11 : SP2- Le diagnostic export
18-19/11 : EF2- Analyse financière en vue d'un développement à l'international
18-19/11 : EF22- Normes IFRS et analyse financière
20/11 : EF23- Fiscalité des contrats internationaux
20/11 : OD21- Exporter du vinet des spiritueux en Asie - Corée du Sud - Taiwan - Singapour et Chine
21/11 : SP18- Risques et déplacements à l'international
21-22/11 : EF7- Le crédit documentaire niveau 2
21/11 : EL9- Traitement douanier réservé à la marchandise - le trio : espèce, origine et valeur
25-26/11 : EL3- Fondamentaux du Supply Chain Management
26-27/11 : EL5- Maîtriser les Techniques Administratives du Commerce Extérieur (TACE)
27/11 : OD21- Exporter du vin et des spiritueux en Asie - Corée du Sud - Taiwan - Singapour et Chine
27-28/11 : EF1- Gestion des risques financiers internationaux
28/11 : OD13- Compensations industrielles et financières dans les contrats publics internationaux
28-29/11 : OD8- Stratégie Cyber
29/11 : EJ2- Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international

DÉCEMBRE

02/12 : EF12- Crédoc et garanties : spécificités Maghreb et M-O
02-03/12 : SP3- Business Plan Export
04-12 : SP4- Elevator Pitch à l'international
04-05/12 : SP10- L'intelligence économique
06/12 : EL7- Maîtriser la douane et la fiscalité dans les échanges internationaux
06/12 : EL15- L'anglais du transport et de la logistique
07-08/12 : SP9- Marketing industriel
09-10/12 : EF18- Les fondamentaux des financements export
10-11/12 : EF11- Cautions et garanties bancaires internationale - niveau II
10-11/12 : EF4- Modes et moyens de paiement à l'international
12/12 : EF9 - Du bon usage des RUU 600 et PBIS 821
16-17/12 : OD7- Marketing digital à l'export
16/12 : EF13- La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires
17/12 : EJ3- Les conditions générales de vente en ligne
19-20/12 : OD1- Pilotage export

Retrouvez toutes nos formations sur notre site web :



[@FormatexFormation](https://www.facebook.com/FormatexFormation)



[Formatex](https://www.linkedin.com/company/Formatex)



[@Formatex1](https://twitter.com/Formatex1)