

2022/2023

CATALOGUE DE FORMATION

Maitrisez les techniques de commerce international
dans un environnement mondial hyperconnecté
et en perpétuelle mutation.



MARKETING
INTERNATIONAL



FONDAMENTAUX
ET TECHNIQUES
DE COMMERCE
INTERNATIONAL



COORDINATION
DE LA LOGISTIQUE
À L'INTERNATIONAL

NOTRE HISTOIRE

SO EXPORT est un organisme spécialisé dans la formation en techniques de commerce international, mais avant de « donner des leçons aux autres », nous sommes avant tout un acteur du commerce international et ce depuis 2014.



En étant un exportateur à travers notre entité VETALIA, société de commerce international (SCI), sourçant ses produits en Europe et exportant vers les pays sous sanctions internationales (embargo) et plus particulièrement vers l'Iran. Nous réalisons environ 7 millions d'euros de chiffre d'affaires annuels grâce à la connaissance et la maîtrise des réglementations drastiques qui encadrent nos activités. Outre les activités commerciales en lien direct avec nos activités de négoce des produits feed (nutrition animale), food (nutrition humaine) et pharmaceutiques, nous devons nous assurer que nos produits sont autorisés à la vente pour ces destinations blacklistées et que nous pourrions recevoir le paiement en contrepartie et ce malgré le fait que les banques soient déconnectées du système SWIFT international.



En étant un service import/export en externe à travers notre entité SO EXPORT. Nous intervenons :

- o dans la détermination de votre stratégie. Nous effectuons une analyse externe de votre environnement afin de déterminer les pays à cibler en priorité, dégager les opportunités à saisir, ainsi que les menaces à contrecarrer. Nous procédons également à une analyse interne afin d'extraire vos forces et faiblesses pour interagir au mieux dans votre environnement en perpétuelle mutation. Nous vous guidons dans votre stratégie sur la base de grilles de décisions et d'outils de planification.
- o Dans la mise en oeuvre de votre stratégie marketing en déployant un plan d'accélération commercial depuis la définition de vos « buyers personnae » jusqu'à la rencontre avec vos prospects qualifiés.
- o Dans le management de vos opérations de commerce international car nous sommes des forces vives qui renforcent vos équipes tout en apportant notre expertise à l'international. Ainsi, nous serons amenés à sécuriser les aspects douaniers, marketing, commerciaux, logistiques et bien entendu financiers.



Vous l'aurez compris, nous avons pour vocation de contribuer au rayonnement international de votre PME/ETI, que ce soit sous le format consulting, coaching, externalisation ou formation. Néanmoins, avant de vous accompagner dans votre challenge, nous nous devons de rester connectés au terrain afin de comprendre au mieux vos problématiques, c'est pourquoi nous sommes aussi des exportateurs vers des zones sensibles.

EDITO

NOS FORMATIONS ?

L'international est souvent présenté comme une opportunité à saisir pour le développement d'une PME/ETI. La conquête de nouveaux marchés au-delà des frontières nationales se révèle être source d'innovations à travers les différences culturelles, permet la création d'emplois, contribue à la réduction du déficit de la balance commerciale extérieure de la France et donc la création de richesse.

Néanmoins, la partie cachée de l'iceberg révèle une technicité des opérations de commerce internationale dans un environnement mondial hyperconnecté et en perpétuelle mutation.

L'international peut se révéler parfois source d'écueils. C'est pourquoi, nous vous proposons des formations selon le paradigme ci-dessous :



SO EXPORT, à travers ses programmes de formation s'engage à vous apporter les clés pour :

- Faciliter les passages en douane et minimiser les risques de blocage
- Communiquer physiquement dans un contexte multiculturel
- Appréhender la communication digitale selon les spécificités de votre pays cible
- Coordonner la logistique de vos produits et ce même s'ils sont classifiés dangereux pour le transport

NOTRE EQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'équipe pédagogique de SO EXPORT est formée d'intervenants internes à l'organisme.

Tous nos intervenants sont en permanence présents pour vous. Ils ont créé et actualisent l'ensemble de nos parcours. Ils vous accompagnent en présentiel. Ils travaillent pour que vous soyez accompagné tout au long de votre formation.



LINDA FOURNIER

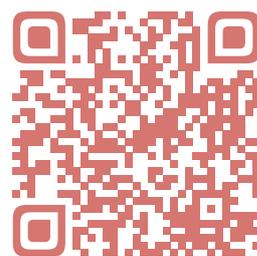
Forte d'un parcours académique d'excellence, (Master en Management International (IAE de Poitiers) et d'un Executive Master Business Administration (Rennes School of Business), Linda s'appuie sur une expérience de plus de 20 années en commerce international pour concevoir les programmes de formation.

Linda a créé sa propre société d'import/export (VETALIA) qui réalise près de 7 millions d'Euros à destination des pays sous embargo (Iran).

Ce type d'activité, la « crème de l'export comme elle le dénomme, lui permet de prodiguer des formations orientées terrain et d'apporter des solutions pragmatiques.



LINDA
LINKEDIN



SO EXPORT
LINKEDIN

NOTRE PÉDAGOGIE

PROJET FIL-ROUGE

Dès le début de votre formation, vous allez mener un projet concret dont l'objectif est sa mise en production. Vous pourrez sélectionner un projet en binôme ou en trinôme. C'est une étape cruciale de votre parcours qui vous rend pleinement opérationnel. Il permet un lien direct entre votre formation et votre quotidien en entreprise. Cela permet de passer efficacement de la théorie à la pratique et de s'assurer que vous maîtrisez les compétences demandées sur les différents modules.

Nous sommes conscients que la formation prend du temps et que ce dernier vous est compté. C'est pourquoi, nous vous proposons deux formats :



LA FORMATION CONTINUE :

Flexible, c'est le format adapté pour gérer au mieux votre charge de travail dans le cadre de vos activités professionnelles.



LE BOOTCAMP :

Formez-vous rapidement en suivant un programme intensif.

N'hésitez pas à évoquer avec nous vos contraintes de temps et nous veillerons à adapter la planification de votre programme de formation.

NOTRE ENGAGEMENT QUALITÉ

En tant que prestataire d'actions concourant au développement des compétences mentionnées à l'article L. 6313-1 SO EXPORT est certifié QUALIOPI en date du au titre de la catégorie Actions de formation.

NOUS NOUS ENGAGEONS À CE TITRE À SATISFAIRE AUX 7 CRITÈRES QUALITÉ DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE, À SAVOIR :

- 1) Les conditions d'information du public sur les prestations proposées, les délais pour y accéder et les résultats obtenus ;
- 2) L'identification précise des objectifs des prestations proposées et l'adaptation de ces prestations aux publics bénéficiaires, lors de la conception des prestations ;
- 3) L'adaptation aux publics bénéficiaires des prestations et des modalités d'accueil, d'accompagnement, de suivi et d'évaluation mises en oeuvre ;
- 4) L'adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement aux prestations mises en oeuvre ;
- 5) La qualification et le développement des connaissances et compétences des personnels chargés de mettre en oeuvre les prestations ;
- 6) L'inscription et l'investissement du prestataire dans son environnement professionnel ;
- 7) Le recueil et la prise en compte des appréciations et des réclamations formulées par les parties prenantes aux prestations délivrées.

LES 8 ÉTAPES DE NOTRE ENGAGEMENT :



CONNAISSANCE DE VOTRE SITUATION, L'EXPRESSION DE VOTRE BESOIN

Nous vous accompagnons dans l'identification et l'expression de votre besoin de formation en portant une attention particulière à votre situation, l'origine de votre demande, vos contraintes, vos moyens, vos freins, votre cadre de référence, les attentes des parties prenantes.

REFORMULATION ÉCRITE

Dans un souci d'établir une relation de confiance, à partir des éléments recueillis et analysés à l'étape précédente, nous reformulons par écrit contexte, problématique, enjeux et objectifs du projet, notre compréhension de votre situation et notre positionnement argumenté.

Nous proposons une planification intégrant l'évaluation et le suivi de l'action. Nous anticipons les conditions de réussite de l'action.

VALIDATION DE LA PROPOSITION

Nous communiquons directement avec vous sur l'offre rédigée en s'assurant d'une compréhension partagée.

Nous vérifions que les conditions de réussite sont réunies, nous facilitons la finalisation du cahier des charges ou de son équivalent et nous nous assurons de sa validation.

A vertical timeline on the left side of the page, consisting of eight downward-pointing arrowheads. Each arrowhead contains a circular icon with a number from 04 to 08. The colors of the arrowheads and icons transition from purple at the top to brown at the bottom.

04

PRÉPARATION DE LA FORMATION

Nous construisons l'action par étapes progressives en élaborant un plan détaillé et séquencé qui sera communiqué aux acteurs concernés : demandeurs et bénéficiaires de l'action.

Nous adaptons la structure, la stratégie, les contenus et les modalités aux activités et situations des stagiaires que nous prenons ainsi en compte pour élaborer des exercices, des cas, des illustrations motivant pour eux.

05

RÉALISATION DE LA FORMATION

Nous prenons le temps de nous assurer que l'offre et le plan détaillé sont connus, compris et correspondent aux attentes des participants et acteurs concernés par l'action.

Nous rappelons les engagements de confidentialité, de bienveillance partagée. La clarification des messages, le recentrage vers les exigences du client, la rigueur de la mise en oeuvre nous permettent de mener à bien l'action dans le respect du cahier des charges.

06

VÉRIFICATION, MESURES

Avant :

- prise en compte du niveau d'expérience, des difficultés et des attentes des participants

Pendant :

- vérification régulière du bon avancement de l'action par des exercices pédagogiques

A la fin :

- retour sur les objectifs de formation, les objectifs pédagogiques
- évaluations individuelles de satisfaction
- libre expression, tour de table

Après :

- retour sur le plan d'action et les objectifs de progrès
- échanges, retour d'expérience

07

DÉBRIEFING ET ÉVOLUTIONS POST ACTION

- point, échange avec le commanditaire ou la partie concernée,
- analyse de pratique, analyse du déroulement de l'action passée
- identification des points à améliorer, formalisation sur un compte-rendu ou sur les documents de suivi

08

MAINTENANCE DES COMPÉTENCES

En appartenant à des réseaux professionnels dans le domaine de la formation professionnelle, de la FOAD et du E-learning, nous évoluons dans un contexte qui nous oblige et nous encourage à :

- suivre l'actualité, organiser des veilles légale, réglementaire, sectorielle, pédagogique et technologique
- mettre à jour régulièrement nos connaissances
- confronter et analyser nos pratiques pour les améliorer

SOMMAIRES DES FORMATIONS

L'international n'est pas seulement réservé aux grandes entreprises.

Outre le fait d'être une aventure enrichissante, l'international est avant tout un challenge dans lequel la préparation est primordiale. Tel un athlète de haut niveau, votre PME/ETI en devenir international se devra de suivre des programmes adaptés afin de monter en compétences. Face aux défis de la relance post-Covid, de l'hyper-digitalisation, de la concurrence internationale accrue, vous vous devez d'être visible sur les réseaux sociaux et d'avoir une ligne éditoriale cohérente sur l'ensemble des pays sur lesquels vous êtes présents ou sur lesquels vous envisagez de l'être.

Ce travail de préparation peut s'avérer de longue haleine : connaissance des fondamentaux de la douane et des différences culturelles, des réglementations encadrant le transport des matières dangereuses et maîtrise des techniques de commerce international.

L'anticipation et la montée en compétence de vos collaborateurs sont des atouts majeurs qui vous permettront de conquérir de nouveaux horizons et/ou de renforcer votre présence sur certains marchés.

Dans cette optique, nous vous proposons le programme de formation suivant :

TABLE DES MATIÈRES

MARKETING INTERNATIONAL

M1 - Communiquer et pitcher dans un contexte international.....	11
M2 - LinkedIn : Prospector et communiquer dans un contexte international.....	13

FONDAMENTAUX ET TECHNIQUES DE COMMERCE INTERNATIONAL

C1 - Les fondamentaux de la douane.....	16
C2 - Les Incoterms®2020 - Playmobil® Serious Game.....	18
C3 - Le credit documentaire.....	20

COORDINATION DE LA LOGISTIQUE À L'INTERNATIONAL

L1 - ADR : Chargement, déchargement, emballage, étiquetage / marquage.....	23
L2 - IMDG : Chargement, déchargement, emballage, étiquetage / marquage.....	25
L3 - ADR : Gestion documentaire (Régime normal et exemptions).....	27
L4 - IMDG : Gestion documentaire (Régime normal et exemptions).....	29



MARKETING **INTERNATIONAL**





MARKETING INTERNATIONAL Communiquer et pitcher en anglais



DURÉE

2 jours soit un total de 14 heures.



PARTICIPANTS

Groupe de 2 à 6 stagiaires maximum



DÉLAIS

Les dates sont planifiées selon les disponibilités de chacun des participants. Les formations sont en général planifiées 15 jours après contractualisation (signature de la convention).



MATÉRIEL

Fournitures de base afin de pouvoir prendre des notes.



ACCESSIBILITÉ

Si vous avez besoins d'aménagements spécifiques (pédagogie et/ou accessibilité physique) pour suivre le parcours merci de prendre contact avec l'organisme.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Acquérir les techniques de communication dans un contexte international
- ✓ Appréhender les techniques d'expression du pitch en anglais pour être percutant, convaincant et efficace dans vos phases de prospection à l'étranger.
- ✓ Elaborer un pitch en anglais et s'entraîner à l'oral en vidéo.
- ✓ Présenter le pitch devant des personnes inconnues de nationalité étrangère

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Public : Chefs d'entreprise, directeurs export et responsables des ventes opérant dans un contexte international. Plus généralement, tous professionnels amenés à défendre un projet, présenter un produit/service en anglais dans un temps limité.

Pré-requis : Les travaux de cette action de formation se construiront sur la base de l'existant marketing de chacun des participants (pratiques et outils de communication actuels)

QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Linda FOURNIER - Expérience de plus de 20 ans dans le commerce international.
Master 2 Management International / Executive MBA

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Méthodes affirmatives, démonstratives et actives.

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

Moyens : Salle équipée d'un ensemble multimédia pour projection du support pédagogique.

Equipements vidéo pour l'enregistrement des séquences d'entraînement à l'oral.

Documentations et supports pédagogiques imprimés et/ou numérisés

La formation est assurée en présentiel. Le lieu sera défini selon votre contexte.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS ET FIN DE FORMATION

Livrables de sortie : Contenu rédigé du pitch ; vidéo du pitch ; debriefing

L'atteinte des objectifs pédagogiques est vérifiée à travers un questionnaire modélisant la position du stagiaire avant et après la formation.

Un certificat de réalisation sera délivré lorsque le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Une assistance technique et pédagogique est disponible tout au long de la formation.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000€ - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



TARIF

A partir de 2 100 Euros pour l'ensemble de la session de formation soit 2 jours.

Si besoin de formation sur mesure, un devis sur demande sera réalisé après analyse de votre besoin.

PROGRAMME

JOUR 1

Module 1 – Les fondamentaux du pitch (1.5 h)

- Présentation muette / Impression des 20 premières secondes
- Pourquoi pitcher ?
- Les règles de base du pitch
- La structure du pitch

Module 2 – Différences culturelles et communication à l'international (3.5 h)

- Les différences culturelles : De quoi parle-t-on ?
- Communication implicite VS explicite
- Les règles de base de la communication
- Communication verbale VS communication non verbale
- Les codes de l'interculturalité
- Prérequis de la communication avant intervention selon les pays.

Cas pratiques :

- Quizz des connaissances
- Elaboration du profil type et de leurs attentes en termes de communication orale selon les pays travaillés par les stagiaires.

Module 3 – Construire son pitch : Méthodologie (2.0 h)

- Quelle est la valeur ajoutée de votre offre dans un contexte international ?
- Quels sont vos facteurs différenciants selon le pays ciblé ?
- Quels sont les enjeux / problématiques des mes prospects et les solutions apportées ?

Note : Les stagiaires sont invités à compléter et à terminer l'analyse de leur contexte en répondant aux questions ci-dessus pour la prochaine séance.

JOUR 2

Module 4 – Construire son pitch : Mise en pratique (3.5 h)

- Passage en revue des grilles d'analyses du module 3 et sélection des arguments
- Construction et organisation de l'argumentaire du pitch adapté au pays visé.
- Rédaction du pitch

Cas pratique : Test du pitch en binôme

Module 5 – Grand oral du pitch (3.5 h)

- Chaque stagiaire présentera son pitch devant des personnes non-françaises et n'ayant pas assisté aux séances de formation. Le pitch sera filmé.
- Un debriefing sera effectué à la fois avec l'audience, l'intervenant et les participants.
- Ajustement des pitch si besoin suite au debriefing.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000 - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



PROGRAMME DE FORMATION



MARKETING INTERNATIONAL LinkedIn : Prospector et communiquer dans un contexte international



DURÉE

2 jours soit un total de 14 heures.



PARTICIPANTS

Groupe de 2 à 8 stagiaires maximum



DÉLAIS

Les dates sont planifiées selon les disponibilités de chacun des participants. Les formations sont en général planifiées 15 jours après contractualisation (signature de la convention).



MATÉRIEL

Fournitures de base afin de pouvoir prendre des notes.



ACCESSIBILITÉ

Si vous avez besoins d'aménagements spécifiques (pédagogie et/ou accessibilité physique) pour suivre le parcours merci de prendre contact avec l'organisme.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Optimiser son profil LinkedIn pour lui donner une dimension internationale
- ✓ Développer son efficacité commerciale à travers LinkedIn
- ✓ Définir les « buyer persona » de vos cibles étrangères
- ✓ Définir une ligne éditoriale et diffuser du contenu à destination de vos prospects étrangers
- ✓ Mesurer l'efficacité de votre stratégie social selling internationale

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Public : Chefs d'entreprise, directeurs export, community manager et responsables des ventes opérant dans un contexte international. Plus généralement, tous professionnels amenés à prospector et publier du contenu sur LinkedIn à destination de prospects étrangers.

Pré-requis : Les travaux de cette action de formation se construiront sur la base de l'existant marketing de chacun des participants (profil LinkedIn, pratiques et outils de communication actuels).

QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Linda FOURNIER - Expérience de plus de 20 ans dans le commerce international.
Master 2 Management International / Executive MBA

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Méthodes affirmatives, démonstratives et actives.
Moyens : Salle équipée d'un ensemble multimédia pour projection du support pédagogique.
Documentations et supports pédagogiques imprimés et/ou numérisés
La formation est assurée en présentiel. Le lieu sera défini selon votre contexte.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS ET FIN DE FORMATION

Livrables de sortie : Profil LinkedIn mis à jour, ligne éditoriale et buyer persona définis
L'atteinte des objectifs pédagogiques est vérifiée à travers un questionnaire modélisant la position du stagiaire avant et après la formation.

Un certificat de réalisation sera délivré lorsque le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Une assistance technique et pédagogique est disponible tout au long de la formation.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000€ - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



TARIF

A partir de 2 100 Euros pour l'ensemble de la session de formation soit 2 jours.

Si besoin de formation sur mesure, un devis sur demande sera réalisé après analyse de votre besoin.

PROGRAMME

JOUR 1

Module 1 – Le social selling à travers LinkedIn (1.0 h)

- LinkedIn et sa dimension internationale
- Le Social Selling, de quoi parle-t-on ?
- Les composantes d'une stratégie de social selling

Module 2 – Outils pour trouver les bons prospects (2.5 h)

- Définition des cibles prospects internationaux
- Utilisation des filtres de recherche gratuits et modélisation de scénarii de prospection
- De la bonne utilisation des groupes LinkedIn
- Outils de prospection complémentaires à LinkedIn
- De l'utilité de Sales Navigator ?
- Bonnes pratiques LinkedIn en conformité RGPD

Cas pratique : Définition des premiers scénarii de prospection et identification des groupes pertinents pour chacun des participants.

Module 3 – Optimiser son profil LinkedIn pour développer son efficacité commerciale (3.5 h)

- Passage en revue des profils LinkedIn des participants
- Profil LinkedIn : les erreurs à éviter
- Construire un résumé convaincant en français et en anglais

Cas pratique :

- Mise à jour du profil et de la bannière LinkedIn de chacun des participants

JOUR 2

Module 4 – Buyer persona & insights clients en social selling (3.5 h)

- Pourquoi un buyer persona
- Méthodologie pour définir un buyer persona étranger
- Insights clients en social selling
- Stratégie de contenu

Cas pratique : Elaboration des buyer persona dans le top 3 des pays couverts par chacun des participants

Module 5 – Efficacité commerciale à travers LinkedIn (3.5 h)

- Roadmap du social selling
- La relation client au quotidien sur LinkedIn
- Développer la génération de leads et les conversions
- Mesurer l'efficacité de sa stratégie de social selling

Cas pratique : Elaboration de la ligne éditoriale pour chacun des participants et définition des KPIs de performance.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000 - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



FONDAMENTAUX ET TECHNIQUES DE COMMERCE INTERNATIONAL





PROGRAMME DE FORMATION



FONDAMENTAUX DE LA DOUANE



DURÉE

2.5 jours soit un total de 17.5 heures.



PARTICIPANTS

Groupe de 2 à 6 stagiaires maximum



DÉLAIS

Les dates sont planifiées selon les disponibilités de chacun des participants. Les formations sont en général planifiées 15 jours après contractualisation (signature de la convention).



MATÉRIEL

Fournitures de base afin de pouvoir prendre des notes.



ACCESSIBILITÉ

Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques (pédagogie et/ou accessibilité physique) pour suivre le parcours merci de prendre contact avec l'organisme.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Appréhender les opérations de déclaration en douane.
- ✓ Comprendre et connaître le premier pilier de la douane à savoir la classification douanière. Déterminer la nomenclature douanière d'un produit ou d'un service.
- ✓ Comprendre et connaître le deuxième pilier de la douane à savoir l'origine des produits. Distinguer l'origine préférentielle de l'origine non-préférentielle.
- ✓ Comprendre et connaître le troisième pilier de la douane : la valeur en douane. Ou comment déclarer la bonne valeur en douane à l'export ? Comment calculer les droits de douane à l'import.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Public : Chefs d'entreprise, Directeurs export et leurs équipes import/export

Pré-requis : aucun

QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Linda FOURNIER - Expérience de plus de 20 ans dans le commerce international
Master 2 Management International / Executive MBA

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Méthodes expositives, démonstratives et expérientielles

Moyens : Salle équipée d'un ensemble multimédia pour projection du support pédagogique

Documentations et supports pédagogiques imprimés et/ou numérisés

La formation est assurée en présentiel. Le lieu sera défini selon votre contexte.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS ET FIN DE FORMATION

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la session à travers un ou plusieurs cas pratique. L'atteinte des objectifs pédagogiques est vérifiée à travers un questionnaire modélisant la position du stagiaire avant et après la formation.

Un certificat de réalisation sera délivré lorsque le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Une assistance technique et pédagogique est disponible tout au long de la formation.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000€ - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



TARIF

A partir de 2 625 Euros pour l'ensemble de la session de formation soit 2.5 jours.

Si besoin de formation sur mesure, un devis sur demande sera réalisé après analyse de votre besoin.

PROGRAMME

Module 1 – Votre entreprise et son environnement international (3.5 h)

- La douane et ses missions
- Les fondamentaux du commerce international
- Focus sur les échanges intracommunautaires
- Obligations déclaratives en UE et risques en cas de manquements
- Focus sur les échanges avec les pays tiers

Cas pratique : Impact du Règlement (UE) n°2019/2152 dit EBS pour European Business Statistics / Vos formalités fiscales et complétude de l'enquête mensuelle statistique pour les opérations intracommunautaires.

Module 2 - Pilier de la douane n°1 : la nomenclature douanière (3.5 h)

- Désignation et utilité
- Règles de classement
- Demande de RTC dans certains cas
- Risques en cas de mauvais classement tarifaire

Cas pratique : Classification de vos principaux produits exportés

Module 3 - Pilier de la douane n°2 : l'origine douanière (3.5 h)

- Règle d'origine de droit commun et origine préférentielle
- Les accords de libre-échange / union douanière
- Méthodologie pour les différentes origines
- Demande de RCO dans certains cas

Cas pratique : Cas d'un export vers un pays n'ayant pas d'accord avec l'Europe / Vos exports vers un pays ayant un accord de libre-échange avec l'Europe.

Module 4 - Pilier de la douane n°3 : la valeur en douane (3.5 h)

- La valeur en douane à l'exportation
 - Définition
 - La valeur à déclarer
 - La valeur facturée et éventuels ajustements (frais de transport, commissions, produits gratuits, frais d'études...)
- La valeur en douane à l'importation
 - Définition
 - L'assiette des droits de douane (valeur transactionnelle, taxation « ad valorem »)
 - Les éléments à ajouter ou à retrancher de la valeur en douane
 - Calculer ses droits de douane

Cas pratique : Exemples et exercices de calcul de valeur à l'import et à l'export.

Module 5 - Application opérationnelle des trois piliers de la douane (3.5 h)

- La Pro-forma / facture et ses mentions obligatoires / facultatives
- Règles en matière de TVA selon le statut du client et canal de vente (e-commerce)
- Méthodologie pour les justificatifs en cas de contrôles douaniers / fiscaux
- Cas pratique : Vérification et mise en conformité si nécessaire de vos factures / Analyse de vos problématiques TVA sur vos factures internationales.
- Test d'évaluation final

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000 - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



PROGRAMME DE FORMATION



TECHNIQUES DE COMMERCE INTERNATIONAL : Les Incoterms® 2020



DURÉE

1 jour soit un total de 7 heures.



PARTICIPANTS

Groupe de 2 à 6 stagiaires maximum



DÉLAIS

Les dates sont planifiées selon les disponibilités de chacun des participants. Les formations sont en général planifiées 15 jours après contractualisation (signature de la convention).



MATÉRIEL

Fournitures de base afin de pouvoir prendre des notes.



ACCESSIBILITÉ

Si vous avez besoins d'aménagements spécifiques (pédagogie et/ou accessibilité physique) pour suivre le parcours merci de prendre contact avec l'organisme.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Connaître les familles d'Incoterms® 2020 et leurs règles d'utilisation en fonction des schémas logistiques.
- ✓ Gérer des flux physiques et les aspects documentaires selon l'Incoterms® choisi.
- ✓ Identifier les répercussions douanières et financières liées aux choix de l'Incoterms®.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Public : Chefs d'entreprise, Directeurs export, responsables des ventes export, collaborateurs des équipes import/export

Pré-requis : aucun

QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Linda FOURNIER - Expérience de plus de 20 ans dans le commerce international
Master 2 Management International / Executive MBA

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Méthodes expositives, démonstratives et expérientielles

Moyens : Salle équipée d'un ensemble multimédia pour projection du support pédagogique

Accessoires Playmobil® pour la mise en situation

Documentations et supports pédagogiques imprimés et/ou numérisés

La formation est assurée en présentiel. Le lieu sera défini selon votre contexte.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS ET FIN DE FORMATION

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la session à travers un ou plusieurs cas pratique. L'atteinte des objectifs pédagogiques est vérifiée à travers un questionnaire modélisant la position du stagiaire avant et après la formation.

Un certificat de réalisation sera délivré lorsque le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Une assistance technique et pédagogique est disponible tout au long de la formation.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000€ - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



PROGRAMME DE FORMATION



TARIF

A partir de 1 050 Euros pour l'ensemble de la session de formation soit 7 heures.
Si besoin de formation sur mesure, un devis sur demande sera réalisé après analyse de votre besoin.

PROGRAMME

Module 1 - Les incoterms® – Principes de base (3.5 h)

- Présentation générale des règles Incoterms®
- Les concepts de base (Livraison & Transfert des risques et des coûts)
- Analyse détaillée des règles Incoterms® 2020 – Playmobil® Serious Game
- Points essentiels pour choisir le bon Incoterms®
- Incoterms® et contrats périphériques (Transport, Assurance, Paiement)

Module 2 - Les incoterms® – Mise en pratique (3.5 h)

Cas pratiques :

- Choisir le bon incoterm® dans le cadre d'un transport routier
- Choisir le bon incoterm® dans le cadre d'un transport maritime
- Négocier et cadrer le contrat de transport selon l'incoterm® choisi
- Test d'évaluation final

Module complémentaire (en option) : accompagnement opérationnel

Nous pouvons prévoir un point à date (environ 1 à 2 mois) après la formation afin de faire un point précis des applications et réalisations qui ont été mises en œuvre ou qui sont en cours d'exécution. Si nécessaire, un rappel de certains points sera réalisé. Cet accompagnement opérationnel est une option et est entièrement personnalisable et programmable selon vos besoins.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000 - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



TECHNIQUE DE COMMERCE INTERNATIONAL : Le crédit documentaire



DURÉE

1 jour soit un total de 7 heures.



PARTICIPANTS

Groupe de 2 à 6 stagiaires maximum



DÉLAIS

Les dates sont planifiées selon les disponibilités de chacun des participants. Les formations sont en général planifiées 15 jours après contractualisation (signature de la convention).



MATÉRIEL

Fournitures de base afin de pouvoir prendre des notes.



ACCESSIBILITÉ

Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques (pédagogie et/ou accessibilité physique) pour suivre le parcours merci de prendre contact avec l'organisme.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Comprendre les mécanismes bancaires de l'émission au règlement final.
- ✓ Déjouer les pièges de ce type de technique de paiement à l'international.
- ✓ Savoir lire et décrypter le telex d'un crédit documentaire

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Public : Collaborateurs des équipes import/export, assistant(e) import/export, comptable, responsable financier et de manière plus générale toute personne chargée de la gestion des crédits documentaires.

Pré-requis : aucun

QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Linda FOURNIER - Expérience de plus de 20 ans dans le commerce international
Master 2 Management International / Executive MBA

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Méthodes expositives, démonstratives et expérientielles

Moyens : Salle équipée d'un ensemble multimédia pour projection du support pédagogique

Accessoires Playmobil® pour la mise en situation

Documentations et supports pédagogiques imprimés et/ou numérisés

La formation est assurée en présentiel. Le lieu sera défini selon votre contexte.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS ET FIN DE FORMATION

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la session à travers un ou plusieurs cas pratique. L'atteinte des objectifs pédagogiques est vérifiée à travers un questionnaire modélisant la position du stagiaire avant et après la formation.

Un certificat de réalisation sera délivré lorsque le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Une assistance technique et pédagogique est disponible tout au long de la formation.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000€ - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



TARIF

A partir de 1 050 Euros pour l'ensemble de la session de formation soit 7 heures.

Si besoin de formation sur mesure, un devis sur demande sera réalisé après analyse de votre besoin.

PROGRAMME

Module 1 – Intérêt du crédit documentaire et mise en place (3.5 h)

- Définition et mode opératoire
- Sélection du Crédoc adapté (credit red clause, back to back, revolving, crédit transférable...)
- Choisir le bon mode de paiement : à vue, différé, par acceptation, par négociation
- Rédaction de la facture pro-forma et lettre d'instruction à l'export
- Rédiger la demande d'ouverture auprès de votre banque
- Comprendre et négocier les frais

Cas pratique : Check-list de contrôle

Module 2 – Gestion du crédit documentaire (3.5 h)

- Méthodologie de décryptage du télex du crédit documentaire
- Analyse pour déjouer les pièges et amendements si nécessaire
- Gestion et conformité documentaire
- Gestion des deadlines et remise en banque des documents originaux
- Spécificités des Crédocs sur l'Algérie

Cas pratique : Décryptage de votre dernier export sous crédit documentaire

Module complémentaire (en option) : accompagnement opérationnel

Nous pouvons prévoir un point à date (environ 1 à 2 mois) après la formation afin de faire un point précis des applications et réalisations qui ont été mises en œuvre ou qui sont en cours d'exécution. Si nécessaire, un rappel de certains points sera réalisé. Cet accompagnement opérationnel est une option et est entièrement personnalisable et programmable selon vos besoins.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000 - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



COORDINATION DE LA LOGISTIQUE **À L'INTERNATIONAL**





PROGRAMME DE FORMATION



LOGISTIQUE INTERNATIONALE : ADR : Chargement, déchargement, emballage, étiquetage / marquage

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Être sensibilisé aux risques et dangers présentés par la manutention et le transport de marchandises dangereuses
- ✓ Être capable de charger, de décharger et/ou de contrôler un véhicule transportant des colis, de préparer un emballage conforme aux prescriptions des règlements de transport de marchandises dangereuses
- ✓ Être capable d'étiqueter et de marquer un colis et/ou un suremballage conformément aux prescriptions du règlement de transport de marchandises dangereuses par route (ADR)

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Public : Toutes personnes amenées à gérer les matières dangereuses dans l'entreprise et plus particulièrement les collaborateurs effectuant les opérations d'emballage, d'étiquetage/marquage, de chargement, de déchargement et/ou de contrôle de transport de colis par route.

Pré-requis : aucun

QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Linda FOURNIER - Expérience de plus de 20 ans dans le commerce et la logistique internationale.

Conseiller à la sécurité pour le transport de marchandises dangereuses (Certificat n° 9321 expirant le 21/06/2025).

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Méthodes expositives, démonstratives et expérientielles

Moyens : Salle équipée d'un ensemble multimédia pour projection du support pédagogique Emballages, étiquetages et marquages ADR mis à disposition.

Documentations et supports pédagogiques imprimés et/ou numérisés

La formation est assurée en présentiel. Le lieu sera défini selon votre contexte.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS ET FIN DE FORMATION

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la session à travers un ou plusieurs cas pratique. L'atteinte des objectifs pédagogiques est vérifiée à travers un questionnaire modélisant la position du stagiaire avant et après la formation.

Un certificat de réalisation sera délivré lorsque le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Une assistance technique et pédagogique est disponible tout au long de la formation.



DURÉE

1.5 jours soit un total de 10.5 heures.



PARTICIPANTS

Groupe de 2 à 8 stagiaires maximum



DÉLAIS

Les dates sont planifiées selon les disponibilités de chacun des participants. Les formations sont en général planifiées 15 jours après contractualisation (signature de la convention).



MATÉRIEL

Fournitures de base afin de pouvoir prendre des notes.



ACCESSIBILITÉ

Si vous avez besoins d'aménagements spécifiques (pédagogie et/ou accessibilité physique) pour suivre le parcours merci de prendre contact avec l'organisme.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000€ - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



PROGRAMME DE FORMATION



TARIF

A partir de 1 575 Euros pour l'ensemble de la session de formation soit 1.5 jours.

Si besoin de formation sur mesure, un devis sur demande sera réalisé après analyse de votre besoin.

PROGRAMME

Module 1 - Généralités (3.5 h)

- Précautions générales de sécurité liées aux marchandises dangereuses
- Différents règlements de transport
- Obligations générales
- Classement Transport
- Sensibilisation à la sûreté
- Sanctions

Cas pratiques : exercices d'applications

Module 2 - Emballage (3.5 h)

- Responsabilités
- Familles d'emballage et types de conditionnement
- Construction des emballages (marquage et lecture du PV d'homologation)
- Préparation du colis
- Suremballage

Cas pratiques : exercices d'applications

Module 3 - Etiquetage/Marquage - Route (1.5 h)

- Responsabilités
- Marquage/Étiquetage colis
- Marquage/Étiquetage suremballage

Cas pratiques : exercices d'applications

Module 4 - Chargement/déchargement (2.0 h)

- Responsabilités
- Chargement/Déchargement du véhicule
- Placardage/Signalisation
- Equipements du véhicule
- Exemption au titre du 1.1.3.6
- Récapitulatif contrôle au chargement
- Récapitulatif contrôle au déchargement

Cas pratiques : exercices d'applications

Module complémentaire (en option) : accompagnement opérationnel

Nous pouvons prévoir un point à date (environ 1 à 2 mois) après la formation afin de faire un point précis des applications et réalisations qui ont été mises en œuvre ou qui sont en cours d'exécution. Si nécessaire, un rappel de certains points sera réalisé. Cet accompagnement opérationnel est une option et est entièrement personnalisable et programmable selon vos besoins.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000 - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



PROGRAMME DE FORMATION



LOGISTIQUE INTERNATIONALE : IMDG : Chargement, déchargement, emballage, étiquetage / marquage



DURÉE

1.5 jours soit un total de 10.5 heures.



PARTICIPANTS

Groupe de 2 à 8 stagiaires maximum



DÉLAIS

Les dates sont planifiées selon les disponibilités de chacun des participants. Les formations sont en général planifiées 15 jours après contractualisation (signature de la convention).



MATÉRIEL

Fournitures de base afin de pouvoir prendre des notes.



ACCESSIBILITÉ

Si vous avez besoins d'aménagements spécifiques (pédagogie et/ou accessibilité physique) pour suivre le parcours merci de prendre contact avec l'organisme.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Être sensibilisé aux risques et dangers présentés par la manutention et le transport de marchandises dangereuses
- ✓ Être capable de charger, de décharger et/ou de contrôler un véhicule transportant des colis, de préparer un emballage conforme aux prescriptions des règlements de transport de marchandises dangereuses
- ✓ Être capable d'étiqueter et de marquer un colis et/ou un suremballage conformément aux prescriptions du règlement de transport de marchandises dangereuses par voie maritime (IMDG)

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Public : Toutes personnes amenées à gérer les matières dangereuses dans l'entreprise et plus particulièrement les collaborateurs effectuant les opérations d'emballage, d'étiquetage/marquage, de chargement, de déchargement et/ou de contrôle de transport de colis par voie maritime.

Pré-requis : aucun

QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Linda FOURNIER - Expérience de plus de 20 ans dans le commerce et la logistique internationale.

Conseiller à la sécurité pour le transport de marchandises dangereuses (Certificat n° 9321 expirant le 21/06/2025).

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Méthodes expositives, démonstratives et expérientielles

Moyens : Salle équipée d'un ensemble multimédia pour projection du support pédagogique Emballages, étiquetages et marquages IMDG mis à disposition.

Documentations et supports pédagogiques imprimés et/ou numérisés

La formation est assurée en présentiel. Le lieu sera défini selon votre contexte.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS ET FIN DE FORMATION

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la session à travers un ou plusieurs cas pratique. L'atteinte des objectifs pédagogiques est vérifiée à travers un questionnaire modélisant la position du stagiaire avant et après la formation.

Un certificat de réalisation sera délivré lorsque le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Une assistance technique et pédagogique est disponible tout au long de la formation.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000€ - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



PROGRAMME DE FORMATION



TARIF

A partir de 1 575 Euros pour l'ensemble de la session de formation soit 1.5 jours.

Si besoin de formation sur mesure, un devis sur demande sera réalisé après analyse de votre besoin.

PROGRAMME

Module 1 - Généralités (3.5 h)

- Précautions générales de sécurité liées aux marchandises dangereuses
- Différents règlements de transport
- Obligations générales
- Classement Transport
- Sensibilisation à la sûreté
- Sanctions

Cas pratiques : exercices d'applications

Module 2 - Emballage (3.5 h)

- Responsabilités
- Familles d'emballage et types de conditionnement
- Construction des emballages (marquage et lecture du PV d'homologation)
- Préparation du colis
- Suremballage

Cas pratiques : exercices d'applications

Module 3 - Etiquetage/Marquage – Maritime (1.5 h)

- Responsabilités
- Marquage/Étiquetage colis
- Marquage/Étiquetage suremballage

Cas pratiques : exercices d'applications

Module 4 - Chargement/déchargement (2.0 h)

- Responsabilités
- Chargement/Déchargement du véhicule
- Placardage/Signalisation
- Equipements du véhicule
- Exemption au titre du 1.1.3.6
- Récapitulatif contrôle au chargement
- Récapitulatif contrôle au déchargement

Cas pratiques : exercices d'applications

Module complémentaire (en option) : accompagnement opérationnel

Nous pouvons prévoir un point à date (environ 1 à 2 mois) après la formation afin de faire un point précis des applications et réalisations qui ont été mises en œuvre ou qui sont en cours d'exécution. Si nécessaire, un rappel de certains points sera réalisé. Cet accompagnement opérationnel est une option et est entièrement personnalisable et programmable selon vos besoins.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000 - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



PROGRAMME DE FORMATION



LOGISTIQUE INTERNATIONALE :

ADR : Gestion documentaire (Régime normal et exemptions)



DURÉE

1 jour soit un total de 7 heures.



PARTICIPANTS

Groupe de 2 à 8 stagiaires maximum



DÉLAIS

Les dates sont planifiées selon les disponibilités de chacun des participants. Les formations sont en général planifiées 15 jours après contractualisation (signature de la convention).



MATÉRIEL

Fournitures de base afin de pouvoir prendre des notes.



ACCESSIBILITÉ

Si vous avez besoins d'aménagements spécifiques (pédagogie et/ou accessibilité physique) pour suivre le parcours merci de prendre contact avec l'organisme.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Être sensibilisé aux risques et dangers présentés par la manutention et le transport de marchandises dangereuses
- ✓ Être capable de rédiger et/ou de contrôler la documentation liée au transport de marchandises dangereuses par route.
- ✓ Être capable d'effectuer un envoi conforme, par route sous le régime des quantités limitées et exceptées.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Public : Toutes personnes amenées à gérer les matières dangereuses dans l'entreprise et plus particulièrement les collaborateurs effectuant la gestion administrative du transport de marchandises dangereuses par route sous le régime normal et/ou exempté des quantités limitées et exceptées.

Pré-requis : aucun

QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Linda FOURNIER - Expérience de plus de 20 ans dans le commerce et la logistique internationale.

Conseiller à la sécurité pour le transport de marchandises dangereuses (Certificat n° 9321 expirant le 21/06/2025).

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Méthodes expositives, démonstratives et expérientielles

Moyens : Salle équipée d'un ensemble multimédia pour projection du support pédagogique

Documentation, emballages, étiquetages et marquages ADR mis à disposition.

Documentations et supports pédagogiques imprimés et/ou numérisés

La formation est assurée en présentiel. Le lieu sera défini selon votre contexte.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS ET FIN DE FORMATION

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la session à travers un ou plusieurs cas pratique. L'atteinte des objectifs pédagogiques est vérifiée à travers un questionnaire modélisant la position du stagiaire avant et après la formation.

Un certificat de réalisation sera délivré lorsque le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Une assistance technique et pédagogique est disponible tout au long de la formation.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000€ - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



TARIF

A partir de 1 050 Euros pour l'ensemble de la session de formation soit 7 heures.

Si besoin de formation sur mesure, un devis sur demande sera réalisé après analyse de votre besoin.

PROGRAMME

Module 1 - Généralités (3.5 h)

- Précautions générales de sécurité liées aux marchandises dangereuses
- Différents règlements de transport
- Obligations générales
- Classement Transport
- Sensibilisation à la sûreté
- Sanctions

Cas pratiques : exercices d'applications

Module 2 - Documentation – Route uniquement (1.5 h)

- Responsabilités
- Document de transport marchandises dangereuses par route

Cas pratiques : exercices d'applications

Module 3 - Exemptions des quantités limitées et exceptées – Route uniquement (2.0 h)

- Responsabilités
- Conditions
- Emballage/marquage
- Placardage véhicule

Cas pratiques : exercices d'applications

Module complémentaire (en option) : accompagnement opérationnel

Nous pouvons prévoir un point à date (environ 1 à 2 mois) après la formation afin de faire un point précis des applications et réalisations qui ont été mises en œuvre ou qui sont en cours d'exécution. Si nécessaire, un rappel de certains points sera réalisé. Cet accompagnement opérationnel est une option et est entièrement personnalisable et programmable selon vos besoins.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000 - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



PROGRAMME DE FORMATION

L4

LOGISTIQUE INTERNATIONALE : IMDG : Gestion documentaire (Régime normal et exemptions)



DURÉE

1 jour soit un total de 7 heures.



PARTICIPANTS

Groupe de 2 à 8 stagiaires maximum



DÉLAIS

Les dates sont planifiées selon les disponibilités de chacun des participants. Les formations sont en général planifiées 15 jours après contractualisation (signature de la convention).



MATÉRIEL

Fournitures de base afin de pouvoir prendre des notes.



ACCESSIBILITÉ

Si vous avez besoins d'aménagements spécifiques (pédagogie et/ou accessibilité physique) pour suivre le parcours merci de prendre contact avec l'organisme.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Être sensibilisé aux risques et dangers présentés par la manutention et le transport de marchandises dangereuses
- ✓ Être capable de rédiger et/ou de contrôler la documentation liée au transport de marchandises dangereuses par voie maritime.
- ✓ Être capable d'effectuer un envoi conforme, par voie maritime sous le régime des quantités limitées et exceptées.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Public : Toutes personnes amenées à gérer les matières dangereuses dans l'entreprise et plus particulièrement les collaborateurs effectuant la gestion administrative du transport de marchandises dangereuses par voie maritime sous le régime normal et/ou exempté des quantités limitées et exceptées.

Pré-requis : aucun

QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Linda FOURNIER - Expérience de plus de 20 ans dans le commerce et la logistique internationale.

Conseiller à la sécurité pour le transport de marchandises dangereuses (Certificat n° 9321 expirant le 21/06/2025).

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Méthodes expositives, démonstratives et expérientielles

Moyens : Salle équipée d'un ensemble multimédia pour projection du support pédagogique

Documentation, emballages, étiquetages et marquages IMDG mis à disposition.

Documentations et supports pédagogiques imprimés et/ou numérisés

La formation est assurée en présentiel. Le lieu sera défini selon votre contexte.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS ET FIN DE FORMATION

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la session à travers un ou plusieurs cas pratique. L'atteinte des objectifs pédagogiques est vérifiée à travers un questionnaire modélisant la position du stagiaire avant et après la formation.

Un certificat de réalisation sera délivré lorsque le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Une assistance technique et pédagogique est disponible tout au long de la formation.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000€ - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



TARIF

A partir de 1 050 Euros pour l'ensemble de la session de formation soit 7 heures.

Si besoin de formation sur mesure, un devis sur demande sera réalisé après analyse de votre besoin.

PROGRAMME

Module 1 - Généralités (3.5 h)

- Précautions générales de sécurité liées aux marchandises dangereuses
- Différents règlements de transport
- Obligations générales
- Classement Transport
- Sensibilisation à la sûreté
- Sanctions

Cas pratiques : exercices d'applications

Module 2 - Documentation – Maritime + transport d'approche (1.5 h)

- Responsabilités
- Document de transport marchandises dangereuses par voie maritime
- Certificat d'emportage/de chargement
- Transport d'approche

Cas pratiques : exercices d'applications

Module 3 - Exemptions des quantités limitées et exceptées – Maritime (2.0 h)

- Responsabilités
- Conditions
- Emballage/marquage
- Placardage véhicule et conteneur

Cas pratiques : exercices d'applications

Module complémentaire (en option) : accompagnement opérationnel

Nous pouvons prévoir un point à date (environ 1 à 2 mois) après la formation afin de faire un point précis des applications et réalisations qui ont été mises en œuvre ou qui sont en cours d'exécution. Si nécessaire, un rappel de certains points sera réalisé. Cet accompagnement opérationnel est une option et est entièrement personnalisable et programmable selon vos besoins.

SO EXPORT

4, rue du Douanier Rousseau - 53500 Ernée - FRANCE

+33 2 43 05 15 15 - linda@soexport.net

SASU au capital de 3000 - RCS LAVAL - SIRET 80243483700026 - NAF 7022Z



+33 243 05 15 15



+33 7 82 23 62 42



4, rue du Douanier Rousseau
53500 Ernée - FRANCE



info@soexport.net



SOEXPORT.NET