



Afro Médiation

*Le guide des événements
et formations*

2019-2022

Support et subvention

Programme d'encouragement à la formation pour les TPE-PME-PMI

« Ensemble, soyons des adaptés des environnements actuels »

Vous ambitionnez former un groupe de collaborateurs ou en associer à d'autres entreprises en fonction de vos spécificités commune et selon une date de votre convenance sur la même thématique?

Afro-Médiation Inc. vous propose sa formule adaptée sur mesure dont l'accomplissement passe par son programme d'encouragement à la formation pour les TPE-PME-PMI. Neuf programmes et plus de 250.000\$ sont disponibles pour :

- *l'agriculture*
- *l'éducation*
- *le commerce*
- *le développement durable*
- *la communication*
- *le marketing*
- *la lutte environnementale écologique*
- *les recherches & le développement*
- *la motivation en entrepreneuriat*
- *la promotion de la culture.*

Nous déterminons avec vous les étapes essentielles pour atteindre vos objectifs d'acquisition et des résultats professionnels mesurables.

Afro-Médiation Inc.

Les défis du monde moderne se gagnent collectivement.

2
0
1
9
-
2
0
2
2

Édito

La mobilité internationale conduit de plus en plus tous les pays à adopter des standards communs pour une vision universelle. De la théorie à la pratique, notre vie en constante évolution est appelée à s'adapter à ces innovations elles-mêmes soumises à des normes internationales.



Pour faire face à ce grand challenge dont souffre le continent Africain en termes de décalage économique avec le reste du monde et de malaise entre les différentes couches socio-professionnelles en termes de formation, Afro-Médiation Inc. réclame afin d'obtenir le droit de développer toutes les compétences requises pour les grands défis du futur.

Pour défendre ces causes qui demeurent des raisons suffisantes pour le développement, nous continuons à multiplier toutes les occasions et à réfléchir sereinement sur les dossiers prédominants et des méthodes de formations pragmatiques et novatrices axées sur l'approche par compétence qui répond aux exigences réelles auxquels chaque entreprise doit s'adapter pour l'évolution constante de son développement technologique et comportemental de son personnel.

Basés sur des stages courts, en intra ou extra et des techniques directement reliées aux besoins des entreprises, nos modules s'intègrent parfaitement dans les parcours modulaires, allant de l'initiation à l'expertise, du suivi au bon sens qui sont indispensables pour le positionnement et aussi l'acquisition de nouvelles connaissances spécifiques.

Au fil des années, Afro-Médiation s'est ainsi bâti un compte relationnel créditeur pour faire en sorte que le fondement de toutes sociétés et professions repose sur un ensemble de connaissances et de compétences qui, converties puissent correspondre aux besoins de tous les marchés par un accès à la formation pour tous et sur une base de (ARC) Accords de Reconnaissance Mutuelles, du (DPC) Développement Professionnel Continu ou encore (APC) Approche Par Compétence avec le reste du monde.

Engagée et ouverte sur l'avenir, Afro-Médiation Inc., rassemble des entreprises incontournables en prestation de formation et d'évènementiel, des experts chevronnés et des acteurs riches de leurs idées, de leurs approches et savoir-faire pour mettre en lumière et combattre le trop grand écart entre les pays, grâce à des coûts et conditions compatibles avec le pouvoir d'achat de notre clientèle. D'importantes approches pédagogiques, éducatives et évènementielles sont réactivées afin de maintenir l'efficacité de notre entreprise et son adéquation avec le monde professionnel. Sur le socle de la confiance, de l'audace et de l'engagement, nous bâtirons ensemble la réussite des générations futures.

Boubakar Traoré
Président

2
0
1
9
-
2
0
2
2

Sommaire

| | |
|--|-----------|
| Afr-1 Gérer les risques et maîtriser les techniques de l'international / La gestion des risques à l'international | 6 |
| Afr-2 Douane et échanges internationaux «Maîtriser les techniques douanières pour optimiser sa gestion» | 7 |
| Afr-3 Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international..... | 8 |
| Afr-4 Analyse financière en vue d'un développement à l'international..... | 9 |
| Afr-5 Le Trade Finance Gestion des risques, des techniques et des financements | 10 |
| Afr-6 Du bon usage des RUU 600 et des nouvelles PBIS 2015 Limiter les irrégularités dans la gestion des crédits documentaires et des SBLC | 11 |
| Afr-7 La maîtrise des cautions et des garanties internationales. Mécanismes et approche opérationnelle | 12 |
| Afr-8 La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires..... | 13 |
| Afr-9 Les financements et garanties publiques : les grands contrats: Mécanismes et optimisation | 14 |
| Afr-10 Normes IFRS et analyse financière | 15 |
| Afr-11 Fiscalité des contrats internationaux: Enjeux et Im- | |

| | |
|---|-----------|
| pacts..... | 16 |
| Afr-12 Collecte et maîtrise de l'information technologique au service du développement international..... | 17 |
| Afr-13 Transfert de technologie à l'international : enjeux et risques dans le domaine de l'armement..... | 18 |
| Afr-14 Défense et sécurité | 19 |
| Afr-15 Les nouveaux acteurs des relations internationales . | 20 |
| Afr-16 Se préparer efficacement à l'international | 21 |
| Afr-17 Transfert de Technologie et partenariats industriels | 22 |
| Afr-18 Comprendre la culture Chinoise : Les impacts dans les relations d'affaires | 23 |
| Afr-19 Négociation à l'international et gestion des différences culturelles : Négocier dans un contexte pluriculturel..... | 24 |
| Afr-20 Stratégie d'internationalisation et Business plan | 25 |
| Afr-21 L'Intelligence Économique L'information au service du développement international de l'entreprise | 26 |
| Afr-22 La mondialisation : agir ou subir Comprendre le contexte pour identifier et aider les PME..... | 27 |
| Afr-23 Offsets et compensation commerciale dans les contrats publics internationaux (Défense, Énergie, Transport, | |

Sommaire (suite)

| | |
|--|----|
| Télécommunication). Comment les aborder ? | 28 |
| Afr-24 Communiquer sans conflits Avec les principes de l'Analyse transactionnelle..... | 29 |
| Afr-25 Répondre aux appels d'offres internationaux..... | 30 |
| Afr-26 Statut de Professeur d'impact..... | 31 |
| Afr-27 Valoriser les potentiels Africains..... | 32 |
| Afr-28 Mondialisation, dissocier l'économie de la folie financière..... | 33 |
| Afr-29 Le statut d'opérateur économique agréé / Un accélérateur de procédure douanières et de sécurité..... | 34 |

Afr-01 / 2019-2022

Gérer les risques et maîtriser les techniques de l'international / La gestion des risques à l'international

OBJECTIF :

Appréhender et manager les risques spécifiques à l'international : - analyse et mesure des risques, - les outils de paiement et les garanties, - la problématique particulière de l'encaissement et du recouvrement.

PUBLIC :

Responsables export, crédit manager, cadres administratifs et financiers, commerciaux.

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Présentation sous PPT et nombreux minicas. Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels ; Inter activité avec les participants : cas d'entreprises, simulation de cas.

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Après avoir été successivement Export Crédit Manager d'une entreprise luxembourgeoise, Crédit Manager International d'un groupe français, Directeur du Crédit Groupe d'une grande entreprise dans le domaine informatique, cette intervenante est à présent gérante d'une entreprise de conseil en gestion de crédit et financement des entreprises, et formatrice.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-02 / 2019-2022

Douane et échanges internationaux «Maîtriser les techniques douanières pour optimiser sa gestion»

OBJECTIF :

Maîtriser les aspects douaniers, déclaratifs (statistiques) et fiscaux, pour optimiser sa trésorerie et éviter les contentieux.

PUBLIC:

Dirigeants ou collaborateurs de PME-PMI ayant engagé un développement à l'international ou prévoyant de le faire à court terme

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Utilisation de supports écrits et visuels. Remise d'un support de formation

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Après avoir été Responsable logistique, douane et transport d'une entreprise française de chimie, puis Responsable logistique projet industriel d'une grande entreprise française de service, engagée dans l'étude, la réalisation et l'accompagnement des collectivités et des entreprises dans leurs projets de génie électrique, mécanique, climatique et systèmes de communication, ce spécialiste des Douanes, de la réglementation du Commerce Extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans Consultant et Formateur.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-03 / 2019-2022

Les contrats d'agence commerciale et de distribution à l'international

OBJECTIF :

Donner aux participants les éléments fondamentaux permettant de conclure dans de bonnes conditions des contrats d'agence commerciale et de distribution avec l'étranger.

PUBLIC :

Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises ayant engagé un développement international ou souhaitant optimiser leurs exportations.

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Approche pragmatique, nourrie de cas concrets. Supports vidéo projetés. Un dossier technique est remis aux participants.

PROFIL DE L'INTERVENANT :

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 forme les entreprises. Il est également Chargé d'enseignement à l'Université.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-04 / 2019-2022

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

OBJECTIF :

Appréhender et manager les risques spécifiques à l'international : - analyse et mesure des risques, - les outils de paiement et les garanties, - la problématique particulière de l'encaissement et du recouvrement.

PUBLIC:

Responsables export, crédit manager, cadres administratifs et financiers, commerciaux.

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Présentation sous PPT et nombreux minicas. Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels ; Inter activité avec les participants : cas d'entreprises, simulation de cas.

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Après avoir été successivement Export Crédit Manager d'une entreprise luxembourgeoise, Crédit Manager International d'un groupe français, Directeur du Crédit Groupe d'une grande entreprise dans le domaine informatique, cette intervenante est à présent gérante d'une entreprise de conseil en gestion de crédit et financement des entreprises, et formatrice.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-05 / 2019-2022

Le Trade Finance Gestion des risques, des techniques et des financements

OBJECTIF :

Faire un tour d'horizon des techniques utilisées dans le financement des opérations de commerce international. Permettre aux participants d'identifier les risques potentiels, de sécuriser grâce aux modes de couverture des assureurs ou des banquiers, de choisir le financement le plus adapté au type de transaction ou d'entreprise concernée.

PUBLIC :

Responsables financiers, administrateurs des ventes export, assistants export, cadres bancaires à l'international, commerciaux ou techniciens bancaires, assureurs ou courtiers d'assurance proposant des sécurisations d'opérations liées au financement du commerce extérieur.

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

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

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Ce spécialiste de la gestion, de la commercialisation, des opérations financières et des techniques liées au commerce international, après avoir occupé des fonctions de haut niveau au sein d'une des plus grandes banques françaises, conseille et forme des banques, des sociétés d'assurances et des entreprises engagées à l'exportation.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-06 / 2019-2022

Du bon usage des RUU 600 et des nouvelles PBIS 2015 Limiter les irrégularités dans la gestion des crédits documentaires et des SBLC

OBJECTIF :

A l'issue de cette formation, les participants seront capables - d'appréhender les mécanismes des techniques documentaires et les spécificités des montages avec les pays du PMO et Maghreb - d'analyser des textes de cautions ou garanties, d'évaluer les risques pour l'exportateur et de négocier des ajustements - Choisir et négocier le cadre juridique des garanties (RUGD 758, RUU 600, ISP 98 ou droit français ou local)

PUBLIC :

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

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Présentation sous PPT et nombreux minicas. Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels Inter activité avec les participants : cas d'entreprises

PROFIL DE L'INTERVENANT :

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.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afro-Médiation Inc. Les défis du monde moderne se gagnent collectivement

Afr-07 / 2019-2022

La maîtrise des cautions et des garanties internationales. Mécanismes et approche opérationnelle

OBJECTIF :

Donner aux participants les éléments leur permettant d'appréhender : - La problématique de la sécurisation des acheteurs et les conséquences pour l'exportateur. - Le mécanisme des cautionnements et garanties : leur mise en place, la portée des engagements et leur montage. - La distinction entre les différentes techniques (cautionnement, garanties, SBLC). - Les risques d'appel abusif et leur couverture. - Les spécificités des garanties sur certaines zones géographiques.

PUBLIC :

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

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Présentation sous PPT et nombreux mini cas. Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels. Inter activité avec les participants. QCM ponctuel sous forme de diapositives pour faire le point au cours de la présentation. Un support pédagogique sera remis à chaque participant.

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Responsable au Secrétariat Général d'une grande banque française dans le domaine des banques de détail à l'international du groupe, il a été successivement en charge de l'action commerciale vers les pays du Maghreb, puis vers l'Asie du Sud Est, du reporting des risques internationaux sur pays émer-

gents..., il est également co-auteur d'un ouvrage sur le crédit documentaire, les LCSB et cautions et garanties.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afro-Médiation Inc. Les défis du monde moderne se gagnent collectivement

Afr-08 / 2019-2022

La gestion des risques et de la fraude dans les opérations documentaires

OBJECTIF :

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. Savoir gérer les risques encourus par les différents acteurs dans le crédit documentaire et les garanties bancaires ou les L/C standby. Se familiariser avec la fraude dans le cadre du crédit documentaire et les garanties bancaires. Les recours des différents acteurs d'une opération internationale en cas de fraude.

PUBLIC:

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

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

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

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Cet intervenant, a exercé successivement les fonctions de Conseil en organisation auprès de PME, Responsable Import-Export sur la zone Afrique et sur l'Asie pour une société de commerce, puis partenaire dans une société de négoce, il monte des opérations de trading suivant l'axe Europe-Afrique. Riche d'une expérience de plus de vingt-cinq ans dans les échanges internationaux, il conseille et forme les entreprises depuis vingt ans.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afro-Médiation Inc. Les défis du monde moderne se gagnent collectivement

Afr-09 / 2019-2022

Les financements et garanties publiques : les grands contrats: Mécanismes et optimisation

OBJECTIF :

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

PUBLIC :

Directeurs financiers, directeurs export, cadres des services financiers, commerciaux et juridiques d'entreprises ou d'établissements financiers.

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

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

PROFIL DES INTERVENANTS :

1er jour : Expert de Coface 2e jour : Consultant en commerce international -Après avoir été Contrôleur de Gestion, puis Responsable Financier de l'établissement français d'une grande entreprise canadienne, est devenu Conseil en Commerce et Financements Internationaux et Formateur. Responsable des enseignements Paiements Financement et Garanties en Master à Master à l'Inalco Centre Dauphine.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-10 / 2019-2022

Normes IFRS et analyse financière

OBJECTIF :

Présenter le référentiel international. Mesurer l'impact des normes sur l'analyse financière

PUBLIC :

Personnel des services comptables et financiers souhaitant utiliser l'analyse financière sur les états financiers en normes IFRS

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Analyse théorique et pratique présentation vidéo, étude de cas concrets, support de cours

PRE-REQUIS :

Maitrise du référentiel comptable classique

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Cet intervenant, après avoir été Auditeur interne dans un grand groupe pétrolier, puis Contrôleur de gestion d'un établissement financier d'un groupe du secteur de la manutention, Secrétaire Général d'une entreprise de travaux publics, Directeur Comptable et Financier d'une entreprise du secteur de la monétique, puis Directeur Financier d'une entreprise d'assurance-vie et immobilier, est devenu Conseil, Audit, expert en Finance et Expert-Comptable et Formateur.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-11 / 2019-2022

Fiscalité des contrats internationaux: Enjeux et Impacts

OBJECTIF :

Sensibiliser les responsables d'entreprises aux enjeux fiscaux de leurs projets à l'international

PUBLIC :

Directeurs de Projet et responsables comptables et Financiers.

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Les interventions sont réalisées sous une approche pragmatique, elles sont nourries de cas concrets, et permettent des échanges permanents entre participants et intervenant. Afin d'optimiser la transmission des compétences et connaissances développées, un support écrit sera distribué au participant et un support visuel illustrera les propos tenus par le formateur.

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Avocat spécialisé en fiscalité des contrats.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-12 / 2019-2022

Collecte et maîtrise de l'information technologique au service du développement international

OBJECTIF :

Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de : - Définir les besoins internes en information - Identifier et s'assurer de la fiabilité des diverses sources de renseignement - Connaître les marchés, évaluer les tendances technologiques et surveiller les concurrents potentiels - Repérer les attentes des prospects - Analyser l'importance stratégique des différents types d'informations et définir leur niveau de protection - Communiquer un ensemble de pratiques permettant de piloter l'exportation de produits de haute-technologie à travers l'information pertinente.

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-13 / 2019-2022

Transfert de technologie à l'international : enjeux et risques dans le domaine de l'armement

OBJECTIF :

Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de : - Comprendre les enjeux relatifs à la mise en place et au suivi de transferts de technologie à l'international - Encadrer le transfert de technologie ainsi que son fonctionnement dans la durée - Envisager le transfert de technologie comme vecteur de partenariat

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-14 / 2019-2022

Défense et sécurité

OBJECTIF :

Au terme de cette formation, les participants devront connaître : - 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, 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 PEDAGOGIQUE :

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-15 / 2019-2022

Les nouveaux acteurs des relations internationales

OBJECTIF :

Au terme de cette formation, les participants seront en mesure de :
- Connaître les nouvelles réalités mondiales [Nouvelle technologie de l'information et de la communication (NTIC), mondialisation, médias, organisations non gouvernementales (ONG), etc.] - Identifier la typologie de ces nouveaux acteurs et leur domaine d'influence - Appréhender leurs moyens d'action et leur portée

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternance d'apports théoriques et d'illustrations.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-16 / 2019-2022

Se préparer efficacement à l'international

OBJECTIF :

Sensibiliser les participants à l'environnement et les principales techniques du commerce international et leur permettre d'intégrer une vue globale de ces techniques.

PUBLIC:

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

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

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

PROFIL DE L'INTERVENANT :

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.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-17 / 2019-2022

Transfert de Technologie et partenariats industriels

OBJECTIF :

Au terme de la formation, les participants pourront : Concevoir un projet de transfert de technologie, En définir les phases successives et séquentielles. Évaluer les coûts et les prix de chaque phase, en cohésion avec l'enjeu financier du projet

PUBLIC :

Directeurs de la stratégie et du développement, Directeurs des affaires internationales, Directeurs techniques, financiers, RH, juridiques, impliqués dans un projet de TT, Responsables de zones géographiques, Chargés d'affaires internationales.

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

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

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Après 15 ans Directeur export de plusieurs PME pendant, il crée sa société de Conseil en développement International. Pendant ses 30 années d'expérience à l'international sur le terrain, il a réalisé de nombreuses implantations commerciales sur les marchés extérieurs, entre autres par alliances et TT.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-18 / 2019-2022

Comprendre la culture Chinoise : Les impacts dans les relations d'affaires

OBJECTIF :

Acquérir l'essentiel des connaissances générales indispensables et nécessaires aux occidentaux pour appréhender sereinement le monde des affaires chinois. Organisation administrative, géographique et politique, religions, cultures, gastronomies, médecine, soins... autant de caractéristiques et de particularités à connaître pour accéder à la réussite de vos premiers rendez-vous avec des Chinois

PUBLIC:

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.

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Association tout au long de la séance de théorie et d'expériences favorisant un échange permanent avec les participants permettant une assimilation rapide des données et connaissances essentielles.

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Spécialisée dans la pratique des affaires avec le marché chinois, elle intervient régulièrement dans les relations bilatérales. L'intervenante apporte sa connaissance biculturelle pour faciliter la relation partenariale, contribue à l'élargissement des réseaux commerciaux en Chine pour les entreprises. Elle est, par ailleurs, une interprète de haut niveau pour des conférences internationales tant en traduction simultanée que consécutive.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afro-Médiation Inc. Les défis du monde moderne se gagnent collectivement



Afr-19 / 2019-2022

Négociation à l'international et gestion des différences culturelles : Négocier dans un contexte pluriculturel

OBJECTIF :

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

PUBLIC :

Tous collaborateurs d'entreprises étant amenés à négocier des contrats avec des partenaires étrangers.

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

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

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Cette intervenante, après avoir débuté dans la fonction publique canadienne, a assuré l'exportation de produits agroalimentaires vers des marchés anglophones. Pendant plus de 20 ans elle a accompagné des entreprises sur les marchés étrangers et dans leur développement export. Elle intervient aujourd'hui dans la formation des entreprises à la négociation dans un environnement interculturel.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-20 / 2019-2022

Stratégie d'internationalisation et Business plan

OBJECTIF :

Au terme de cette formation, les participants sauront : - 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 selon un diagramme approprié - Conduire et gérer le projet - Construire et vendre le business plan lié au projet

PUBLIC Institutionnels :

(CCI, banques, organismes de soutien à l'international), Entreprises exportatrices, souhaitant passer en mode projet.

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Exposé interactif avec cas concret. Étude de cas.

PROFIL DE L'INTERVENANT :

L'intervenant a occupé les fonctions de commercial export et directeur des affaires international dans plusieurs PME, avant de créer sa société de conseil en stratégie et marketing international. Il intervient en formation et conseil en France et sur les marchés extérieurs, principalement auprès de PME du secteur industriel.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-21 / 2019-2022

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

OBJECTIF :

Collecter et maîtriser l'information vitale pour l'entreprise exportatrice en identifiant les besoins internes en information et les diverses sources de renseignement, qualifiant la fiabilité de ces sources pour valider l'information. Pour connaître les marchés et leur évolution, identifier et surveiller les concurrents ainsi que les besoins et attentes des clients et prospects, évaluer les évolutions technologiques et l'importance stratégique des différents types d'information et définir leur protection

PUBLIC :

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

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Exposé agrémenté d'exemples et d'études de cas.

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Après avoir été successivement Chef de Secteur Export puis Directeur Export d'entreprises dans divers secteurs. Cet expert est devenu Conseillé en marketing International. Il dirige une entreprise spécialisée en veille et intelligence économique depuis dix ans.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afro-Médiation Inc. Les défis du monde moderne se gagnent collectivement

Afr-22 / 2019-2022

La mondialisation : agir ou subir Comprendre le contexte pour identifier et aider les PME

OBJECTIF :

Comprendre les clés essentielles de la mondialisation des échanges, de la globalisation financière et des crises que traversent la France, l'Europe et le Monde Maîtriser des outils stratégiques d'identification des PME à soutenir et de positionnement géographique en fonction des risques et des opportunités Identifier les nouvelles voies de la Compétitivité de l'entreprise française.

PUBLIC :

Conseillers à l'international, d'organismes consulaires ou d'organismes de développement régionaux, conseillers B2C, consultants, chargés d'affaires en banques.

PROFIL DE L'INTERVENANT :

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.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-23 / 2019-2022

Offsets et compensation commerciale dans les contrats publics internationaux (Défense, Énergie, Transport, Télécommunication). Comment les aborder ?

OBJECTIF :

Permettre aux participants de maîtriser les éléments fondamentaux des offsets et de la compensation commerciale dans les marchés publics et les contrats à l'international

PUBLIC :

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 confrontés occasionnellement à des propositions ou exigences d'offsets dans les appels d'offres ou projet de contrat à l'international

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Fondateur et Président du club européen ECCO, «European Club for Countertrade and Offsets», Expert Associé au Centre Européen de Droit et d'Économie et Directeur des Compensations internationales du Groupe AREVA. Depuis 40 ans, il exerce des responsabilités dans des grands groupes internationaux et son expérience a été acquise sur les 5 continents dans le développement des affaires, le marketing et le commerce des secteurs de la haute technologie, particulièrement celui de l'énergie. Témoignages complémentaires d'un juriste et d'une entreprise.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-24 / 2019-2022

Communiquer sans conflits Avec les principes de l'Analyse transactionnelle

OBJECTIFS :

Permettra aux participants de bâtir un plan d'action individuel pour améliorer ses communications interpersonnelles. Plus spécifiquement, être capable d'identifier ses forces et ses points à améliorer dans sa façon de communiquer selon l'Analyse transactionnelle; Désamorcer les conflits potentiels; Choisir des stratégies de communication gagnantes; Arrêter les jeux de manipulation; Formuler ses demandes sans provoquer de conflits ni de réactions négatives. Puissant outil de communication, l'analyse transactionnelle de communication qui vous permet de dire tout ce que vous avez à dire sans jamais choquer l'autre et sans jamais provoquer de conflits ni de réactions négatives. Tout ce que vous avez à faire est de choisir les bons mots, les bons gestes et les bonnes attitudes. L'analyse transactionnelle nous révèle que cela est possible de communiquer en tout temps sans provoquer de conflits. Il s'agit simplement d'utiliser le côté positif des trois états du moi présents en chacun de nous.

Public :

Cette formation s'adresse à toute personne qui communique régulièrement avec les membres de son entourage et qui désire améliorer ses habiletés dans sa façon de communiquer : gestionnaires, professionnels, personnel de bureau et de production, agent commerciaux, enseignants, leaders, etc.

MÉTHODOLOGIE :

A l'aide d'un questionnaire, le participant est amené à découvrir son profil de communication selon les principes de l'Analyse transactionnelle. Des exposés théoriques, discussions structurées, exercices individuels et exercices

en équipe font partie de cette formation.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afro-Médiation Inc. Les défis du monde moderne se gagnent collectivement

Afr-25 / 2019-2022

Répondre aux appels d'offres internationaux

OBJECTIF :

Maîtriser une méthodologie de réponse aux appels d'offres internationaux. Analyser l'appel d'offres, évaluer et couvrir les risques inhérents à ce type de transaction. Considérer le financement et les cautions de marchés à mettre en place. Mettre au point la soumission et bâtir une offre compétitive.

PUBLIC :

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

APPROCHE PÉDAGOGIQUE :

Déroulé d'un cas d'appel d'offre :

Proposition d'une méthodologie pratique de gestion des appels d'offres internationaux

Mise en pratique à partir de situations concrètes vécues par les participants

Boîte à outils : structure-type de l'appel d'offre, déroulement de projet, grille de critères de sélection des soumissionnaires, fiches modalités de paiement/montages financiers/garanties contractuelles, grille de screening financier

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Après avoir exercé en tant que responsable export et trader dans des sociétés de négoce international, il a ensuite monté une structure dédiée à la formation et au conseil sur les techniques de l'import/export. 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. Son approche pluridisciplinaire lui permet d'être consulté par des dirigeants d'entreprise aussi bien dans le cadre du conseil que de la formation. Son savoir « transmettre » lui permet de former des groupes importants de salariés et de s'assurer ensuite de la mise en application de ses recommandations.

Afro-Médiation Inc. Les défis du monde moderne se gagnent collectivement

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afr-26 / 2019-2022

Statut de Professeur d'impact

Afro-Médiation Inc. en collaboration avec académie impact présente le Programme de Professeur d'Impact avec Dr. Danie Beaulieu.

OBJECTIF :

Explorez de nouvelles façons de voir et d'être, revitalisez sa motivation et son dynamisme. Faites l'expérience des formations de notre programme professeur d'Impact. En plus de devenir un pédagogue enrichi et un communicateur efficace, vous aurez plus d'Impact dans vos interventions et acquérir des ressources qui aideront à influencer positivement et durablement.

PUBLIC ATTENDU :

Tous corps de l'enseignement et de l'éducation, les intervenants psychosociaux, éducateurs, psychothérapeutes, aidants naturels, infirmières, médecins, psychologues, etc. en charge de la relation avec le public. Professeur d'Impact, une formation où enseignant(e)s et professionnel(le)s de l'éducation trouvent solutions, inspiration et passion! Quatre jours de pure stimulation, de ressourcement et d'idées nouvelles!

APPROCHE PÉDAGOGIQUE :

Accéder à une vaste gamme d'outils d'intervention pour faire face aux défis de l'enseignement de l'éducation et du développement personnel. Découvrez une approche concrète, dynamique, efficace et accessible au quotidien. Cheminement personnel important vers la connaissance de soi et l'utilisation de son plein potentiel créateur. Remise à niveau de son rôle d'enseignant d'éducateur et de réconciliateur. Compréhension approfondie des jeunes et de leur évolution vers leur pleine réalisation. Programme estimé et valorisé par l'ensemble du réseau de l'éducation internationale. Pos-

sibilité de partager votre expertise dans votre milieu professionnel.

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Dr. Danie Beaulieu Ph. d. Docteure en psychologie-Auteure et conférencière internationale-Maître certifiée en Thérapie d'Impact- Hypno thérapeute, Seule maître certifiée en Thérapie d'impact au Canada, seule psychologue autorisée à enseigner la Technique d'intégration par le mouvement des yeux (IMO) pour le traitement des syndromes post-traumatiques. Membre de Milton Erickson Institute, Phoenix, Arizona, États-Unis et de l'Université Concordia, Montréal, Québec, Canada.

COURONNEMENT :

Au terme de la formation de perfectionnement, les participants au programme d'Impact recevront leur certification officielle à l'effigie du programme de la séance de théorie et d'expériences favorisant un échange permanent avec les participants permettant une assimilation rapide des données et connaissances essentielles de Communicateur-Éducateur leader-Semur- Conseiller en relations humaines-Créateur voir Réconciliateur.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afro-Médiation Inc. Les défis du monde moderne se gagnent collectivement

Afr-27 / 2019-2022

Valoriser les potentiels Africains

OBJECTIF :

Manager un projet d'export de biens ou de services à l'international. Maîtriser les risques financiers et juridiques de l'export. Acquérir les bases du commerce international. Comprendre les conditions incontournables de réussite avec la France, les DOM et les pays européens francophones. Réussir ses négociations commerciales à l'export. Acquérir des nouvelles parts de marché de manière durable.

PUBLIC :

Porteurs de projets, chefs d'entreprises artisanales, commerciaux, coopérateurs et professionnels du tourisme, du commerce et des petites industries. Conseillers des chambres consulaires.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE :

Cours théorique validé par des études de cas.
Communication interactive.
Application des fondamentaux du coaching (questionnement, feedback, mise en situation...)
Exposé formel et informel.
Mise en place d'un Plan d'Action Personnalisé.
Travail effectué sur la réalité terrain de chaque participant.
Ancrage et vérification dans le cadre du Plan d'Action Personnalisé.
Validation des acquis à la fin de chaque module par application personnalisée.

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Agnès Bella Tavassi est, depuis 1998 consultante en transition professionnelle, avec des spécialisations en conduite de projets, en Création d'entreprise et dans l'accompagnement des cadres et des jeunes diplômés.

Elle a présidé un Club d'Entrepreneurs à la Réunion et a initié une Fédération de professionnels de l'intervention sanitaire et sociale sur le territoire Français à

l'échelle nationale. Dans sa carrière, ABT a dirigé 4 centres de profits en qualité de Responsable du Développement et a été 2 fois primée Passeport Entreprendre en France en 1998 et 1999; elle a été conviée au Sénat en Janvier 2008 pour la remise du Prix EVEQ (Entreprendre Villes et quartiers) à Paris. Partenaire de différents pôles de formation, tels que Ventoris Learning (depuis 2008) ou Soft Formation, elle a intégré le Centre National de la Formation de la Fonction Publique Territoriale en France métropolitaine et à La Réunion en Novembre 2012, en qualité de Chargée de Cours auprès du public Cadres. Formée à la Création et à la Gestion d'entreprise au CECF, elle applique les fondamentaux de sa formation en PNL à ses actions de formation pour une meilleure et plus rapide assimilation des stagiaires. Elle partage ses activités de Consultante, avec son mandat de Présidente de l'Association Coach Ta vie ! Qu'elle a fondé en 2007 et ses activités d'art thérapeute. En 2013, elle rejoint avec bonheur l'équipe des Experts d'Afro-Médiation Inc.

COURONNEMENT :

À la fin de cette formation intensive axée coaching professionnel, les participants auront acquis les moyens et les connaissances nécessaires à la concrétisation de leur projet de commercialisation à l'Export.

Un Plan d'action initié en cours de formation leur sera offert, balisant ainsi la réalisation de leur objectif Export.

Un certificat de fin de stage et d'aptitude leur sera remis validant leur participation effective.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afro-Médiation Inc. Les défis du monde moderne se gagnent collectivement

Afr-28 / 2019-2022

Mondialisation, dissocier l'économie de la folie financière

OBJECTIF :

Donner aux participants les éléments leur permettant de maîtriser concrètement la différence entre l'économie et la folie financière. Des forces pour le développement du leadership. Une capacité d'innovation sur les connaissances et les réalités du milieu des affaires. Une expérience internationale pour améliorer les pratiques de la gestion. Devenir des femmes et des hommes d'exception.

PUBLIC :

Économistes, administrateurs financiers, Maires, Douaniers, Dirigeants, commerciaux et collaborateurs de PME-PMI ayant engagé un développement local ou à l'international. Responsables de service Export et leurs collaborateurs, Responsables de service Achats et leurs collaborateurs, Responsables financiers et leurs collaborateurs.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE :

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets et d'exercices pratiques. Analyse de cas concrets fournis par les participants, suivis de séance de questions réponses de la presse.

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Professeur titulaire à HEC Montréal, Professeur de management, Médaille du mérite pour apport significatif en économie management à la connaissance et à l'enseignement en Colombie, médaille décernée à Cali par l'université Univalve de Cali Colombie, en Octobre 2010. Prix du meilleur article de formation en management, décerné par l'Administrative Sciences Canadian Association 2005. Prix du meilleur livre francophone en économie-

gestion «Meilleur livre d'Affaires», Québec pour «La stratégie de l'autruche 2003».

Médaille d'excellence «expert international en Management et GRH», décernée par l'Association des DRH et GRH, France-Afrique du Nord, Paris 2002 Prix des dix meilleurs articles (1980-2000) en Développement Organisationnel et Management par la revue allemande Organisation wentklung, Berlin 2000. Prix Orange «meilleur pédagogue» Association Étudiants Bac. HEC 1989, Prix de la recherche des HEC, Montréal 1987.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afro-Médiation Inc. Les défis du monde moderne se gagnent collectivement

Afr-29 / 2019-2022

Le statut d'opérateur économique agréé / Un accélérateur de procédure douanières et de sécurité

OBJECTIF :

L'Impact des actes terroristes et des menaces protéiformes. Comprendre et appliquer le concept du statut OEA. Sécuriser les marchandises lors de leur transport. Mettre en place les dispositifs de contrôle nécessaires à la sécurisation du fret. Répondre aux formalités liées à l'audit sécurité. Différencier les risques. Rédiger un cahier de charge sécurité.

PUBLIC ATTENDU :

Directeurs d'entreprise- Importatrice et exportatrice- Directeurs et responsables logistiques. Directeurs et responsables de plateforme logistique. Responsables des flux-Responsables sécurités. Directeurs et responsables d'entrepôt-Douaniers-Transitaires.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE :

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Utilisation de supports écrits et visuels. Remise d'un support de formation.

PROFIL DE L'INTERVENANT :

Après avoir été responsable logistique, douane et transport d'une entreprise française de chimie, puis responsable logistique projet industriel d'une grande entreprise française de service engagée dans l'étude, la réalisation et l'accompagnement des collectivités et des entreprises dans leur projets de génie électrique, mécanique, climatique et système de communication. Ce spécialiste des Douanes, de la réglementation du commerce extérieur et de la logistique à l'international, est depuis dix ans consultant formateur.

Inscription & information :

Tél. : (225) 49297504

(225) 08852600

1 514 329 4511

info@afromediation.com

www.afromediation.com

Afro-Médiation Inc. Les défis du monde moderne se gagnent collectivement