



OSCI

LES ACCÉLÉRATEURS
DU DÉVELOPPEMENT
INTERNATIONAL

Formation OSCI

*En partenariat avec Advice International
cabinet certifié Qualiopi*

Pourquoi choisir l'OSCI pour la formation

Pour monter en compétence sur les grandes thématiques de l'international

Digital

Douane

Financements

Logistique

Interculturel

- ❑ Formations assurées par des professionnels de l'export en activité
- ❑ Basées sur des cas d'étude pratiques et réels
- ❑ Correspondant aux besoins opérationnels des entreprises

- ❑ Éligibles aux financements publics (OPCO) et au Chèque Relance Export
- ❑ En distanciel/Présentiel
- ❑ En petits groupes pour favoriser les échanges (5-8 personnes)
- ❑ Formations pour un groupe de plusieurs entreprises, ou pour l'équipe d'une seule entreprise

Catalogue 2022

L'export par le digital

LinkedIn pour les exportateurs

Prospection digitale à l'export

Les As du Pitch, ou comment préparer son salon à l'international en mode phygital

Les nouveaux outils digitaux de l'export

Pitcher à l'international

Logistique

Maîtriser l'administratif des opérations internationales

Comprendre et maîtriser les incoterms 2020

Maîtriser la gestion des opérations de transport international

Douane

Maîtriser les basiques

Progresser en compétences

Optimiser ses opérations douanières en UE avec les régimes de perfectionnement actif et passif

Financements commerce international

Financements Court terme

Financements Moyen terme

Financement de projets

Gestion des besoins en FR Export

Financement des implantations locales

Gestion du risque de change

L'Interculturel

Social selling en Russie

Spécificités de travail avec les entreprises russes

La communication interculturelle à l'international

Management interculturel – Chine

Thème
« L'export par le digital »

Les Intervenants



Olga Chevé

Fondatrice du cabinet "Adekvat"
et experte en stratégie digitale agr ee Stratexio



Cécile Boury

Fondatrice et dirigeante chez CBCI

Thème Digital

Formation: LinkedIn pour les exportateurs par Olga Chevé

- Objectif: plus de **visibilité**, plus de **prospects** et plus **d'opportunités**
- A l'issu de ce programme chaque participant est capable de:
 - Construire un **profil attractif**
 - **Agrandir son réseau** a l'international
 - Utiliser différents type d'interactions



Durée : 2 journées
Public: Directeur commercial, Responsable Export,
Commercial Export

Formation: Prospection digitale à l'export par Olga Chevé



- Le digital favorise et **accélère** l'export
- Vos clients internationaux sont sur les **réseaux sociaux**
- Dépasser les frontières **facilement, rapidement** et à **moindre coût**
- Approche structur e « **Growth** », méthodologie exclusive

Durée : 1/2 journée

Thème Digital

Formation: Les As du pitch par Olga Chevé

- ❑ Atelier **interactif** et **innovant**
- ❑ Utilisation du smartphone pour communiquer facilement avec l'animateur et le groupe
- ❑ Objectif: préparer les participants à la **prise de parole à l'international**:
 - Salons internationaux
 - B2B meetings
 - Networking
 - Accueil des délégations étrangères



Durée : ½ journée

Formation : Comment préparer son salon à l'international en mode phygital, par Olga Cheve

- ❑ **Objectif:**
 - ✓ Comprendre le format hybride des salons internationaux
 - ✓ Savoir en tirer le bénéfice pour sa visibilité et prospection
 - ✓ Être capable de concevoir sa présence physique et digital sur le salon et la coordonner
 - ✓ Connaître les outils et les solutions à activer
- ❑ **Pré-requis**
 - ✓ L'expérience des salons internationaux souhaitées
- ❑ **Techniques pédagogiques**
 - ✓ Formation centrée sur la pratique terrain
 - ✓ Outils et méthodologie : diaporama interactive, vidéo, fiche méthodologique
 - ✓ Etude de cas client

Durée : 1 journée

Public : Dirigeants d'entreprise, Directeurs Export, Responsables commerciaux, Chargés de mission export

Thème Digital

Formation: Les nouveaux outils digitaux de l'export par Cécile Boury

- ❑ partage d'expérience sur les **nouveaux outils** qui viennent à maturité : **salons virtuels**, communication digitale et réseaux sociaux, gestion de l'e-réputation, social selling ...
- ❑ **présentation d'objets en 3D** ou de lieux en réalité virtuelle, outils de maintenance augmentée, de suivi de chantier digitalisé, **travail collaboratif à distance**, impression 3D, dématérialisation des opérations de commerce international ...

Durée : 1/2 journée

Public : Dirigeants d'entreprises, directeur exports, responsable et chefs de zones exports, responsable marketing dédié à l'export

Séquence 1 : Panorama des boîtes à outils

- Participer à un salon virtuel
- Assurer une présence Web efficace
- Réalité virtuelle et maintenance augmentée, le monde de la 3D
- Travail collaboratif à distance : plateformes collaboratives
- Dématérialisation des opérations de commerce

Séquence 2 : Partage d'expérience

Séquence 3 : Intégrer et utiliser les nouvelles technologies

- Les compétences
- Les ressources
- Les pièges à éviter

Thème Digital

Formation: Pitcher à l'international par Cécile Boury

Construire un pitch à l'international

- Choisir LE produit ou service au centre du Pitch
- Construire l'argumentaire adapté au public ou au pays visé.
- Construire un support écrit.

Pitcher en public

- Découvrir les outils de prospection digitale
- Appliquer des nouvelles méthodes pour accentuer leur prospection

Durée : 2 jours

Public : Dirigeants d'entreprises, directeur exports, responsable des ventes

Séquence 1 : Les fondamentaux du pitch

Séquence 2 : Les 20 premières secondes

Séquence 3 : Construire son pitch

Séquence 4 : Réussir son grand oral

Séquence 5 : Construire un support écrit en appui du pitch

Thème
« Logistique »

Intervenant



Adeline Grégis

Experte en Transport et Techniques du Commerce
International chez « Action Réaction » CCE, agréée Stratexio

Thème : Logistique

Formation: Maîtriser l'administratif des opérations internationales

- ❑ Objectifs de la formation :
 - Comprendre les **mécanisme de l'internationalisation**
 - Savoir **gérer l'administratif** d'un achat ou d'une vente à l'internationale
 - Maîtriser les **risques douaniers**
 - Utiliser les incoterms à bon escient

Durée : 2 journées



Formation: Comprendre et maîtriser les incoterms 2020

- ❑ Objectif de la formation :

Évaluer précisément **les coûts et les risques liés aux Incoterms**

Programme :

Définition et rôle des Incoterms

L'Incoterms dans la transaction commerciale internationale

L'incidence du choix de l'Incoterms

Évaluation des compétences

Durée : 1 journée

Thème : Logistique

Formation: Maîtriser la gestion des opérations de transport international

- ☐ Objectifs de la formation :
- Comprendre les mécanismes de la **logistique internationale**
- Savoir gérer une **opération internationale**
- Maîtriser les **risques douaniers**
- Utiliser les incoterms à bon escient

Durée : 2 journées

Programme :

- Le transport routier international
- Le transport maritime
- Le transport aérien
- La douane française
- Les incoterms 2020
- Test: Etude de cas global d'une opération de transport international.



Thème
« Douane »

Intervenants



Aurélie Huré

Responsable département technique et
réglementaire chez Advice International

Formatrice agréée ICC



Kristoffer Knutsen

Co-founder Compliancy
Expert Customs and TP

Thème : Douane

DOUANE : MAÎTRISER LES BASIQUES par Aurélie Huré

- ❑ Objectifs de la formation :
 - Savoir contrôler une nomenclature
 - Savoir contrôler l'origine
 - Savoir contrôler les critères pour l'application d'un accord.
 - Savoir contrôler les valeurs
 - Etre capable de chercher et valider les conditions d'export/import.
 - Etre capable de bien utiliser et suivre les accords douaniers

Durée : ½ journée

Public : Membres des services : Douane, transport, achats, ADV, export, expéditions flux, Supply Chain, Qualité

DOUANE : PROGRESSER EN COMPÉTENCES, par Aurélie Huré

- ❑ Objectifs de la formation :
 - Savoir les 3 fondamentaux de la douane et leur intégration optimale dans une opération internationale
 - Savoir gérer rapidement une opération de dédouanement
 - Savoir obtenir le statut d'OEA
 - Savoir interpréter et optimiser les accords douaniers

Durée : 1 Journée

Public : Membres des services : Douane, transport, achats, ADV, export, expéditions flux, Supply Chain, Qualité

Thème : Douane

Optimiser ses opérations douanières en UE avec les régimes de perfectionnement actif et passif Kristoffer Knutsen

- ❑ **Objectif de la formation** : Tirer parti des solutions offertes par le code des douanes de l'UE pour stimuler la compétitivité des fabricants et opérateurs européens

Module 1 : Les régimes de perfectionnement actif et passif sans TORO

Objectifs :

- Savoir reconnaître les différents cas d'application du PA/PP sur vos flux
- Savoir identifier les points clés de design et de mise en place d'un régime de PA/PP dans votre environnement
- Savoir maîtriser et sécuriser ses opérations de PA/PP pour en maximiser le bénéfices sur la durée

Durée : 2 heures

Module 2 : Le régime de perfectionnement actif avec TORO

Objectifs :

- Savoir reconnaître les différents cas d'application du TORO et les conditions de l'équivalence
- Savoir préparer sa demande de PA avec TORO et comprendre les enjeux de gouvernance interne et externe
- Savoir mettre en place les bonnes pratiques du TORO dans son organisation

Durée : 1h30

Thème
« Financements
Commerce International »

Les Intervenants



Emmanuel Lefèvre

Fondateur Outside Centre,
Professeur EDHEC Corporate Finance



Sebastien Oum

CEO Fintech AMBRIVA

Thème Financements Commerce International

Formation : Financements Court terme par Emmanuel Lefèvre

Programme de la formation :

- **Les différents risques à maîtriser** : impayé client, change, besoin en fonds de roulement
- **Les solutions possibles** :
 - Le préfinancement export
 - La mobilisation de créances nées sur l'étranger (MCNE)
 - Les différentes formes de crédits documentaires
- **Les relations avec les partenaires financiers** (Banques, Assureurs, Factors)

Durée : ½ journée

Public : **Pour les primo-exportateurs et exportateurs (produits et services) avec des flux réguliers, ou pas ...**

Formation : Financement Moyen terme (crédit acheteur) par Emmanuel Lefèvre

Programme de la formation :

- **Le rôle des Agences de Crédits Export** (ECA – Bpifrance)
- **Les différentes garanties internationales** (restitution d'acompte, bonne fin)
- **Le crédit financier** (15%)
- **Le crédit acheteur** (85%)

Durée : ½ journée

Public : **Pour les exportateurs confirmés de produits, traitant avec des acheteurs publics sur des volumes supérieurs à 5M€**

Thème : Financements Commerce International

Formation: Financement de projets par Emmanuel Lefèvre

Programme de la formation :

- **La maîtrise du risque de change**
- **Le projet et son modèle financier**
- **Le financement du projet** (financement de la SPV / capital & dette)
- **Les risques inhérents et leur couverture**

Durée : ½ journée

Public : **Pour les grands exportateurs ensemble et prêts à prendre des risques en capital ou opérationnel**

La maîtrise du financement du besoin de fonds de roulement « export » par Emmanuel Lefèvre

Programme de la formation :

- **La maîtrise du risque de change**
- **Le préfinancement export**
- **Les tensions des flux de paiements** : clients / fournisseurs / stock
- **L'affacturage**
- **La couverture des risques inhérents**

Durée : ½ journée

Public : **Pour tous les exportateurs confrontés à des difficultés financières liées à leurs activités internationales**

Thème Financements Commerce International

Formation : Financement des implantations locales par Emmanuel Lefèvre

□ Au programme :

- **Le bureau de représentation**
- **La succursale**
- **La filiale**
- **La J/V**
- **La maîtrise du risque de change, les KPIs, le reporting, le management à distance**

Durée : ½ journée

Public : **Pour les exportateurs visant une présence physique pérenne à l'international**

Thème : Financements Commerce International

Formation: Gestion du risque de change par Sebastien Oum

Objectifs de la formation :

- Comprendre **l'organisation du marché des changes**
- Améliorer le **processus de paiements à l'international** de votre entreprise
- Négocier de **meilleures conditions tarifaires** avec les banques ou établissements de paiements
- Contrôler les conditions pratiquées durant la vie du contrat

Les thèmes :

- Le marché des changes
- Etat des lieux de l'organisation et des coûts
- Elaborer son 1er plan d'action de gestion des risques de change
- Gérer ses risques qui pèsent sur mon entreprise

Public : Directeur administratif et financier, directeur général / gérant d'entreprise, comptable, responsable financier

Thème
« Interculturel »

Les Intervenants



Olga Chevé

Fondatrice du cabinet "Adekvat"
Experte en stratégie digitale agréée Stratexio



Nikolas Kelvekis

Partner and Senior Consultant "Euro
Partenaire"



Sophie Goulvestre

Expert consultant pour les activités B2B
chinoises,

Associée dirigeante SR2C



Jean-Michel Argouin

Cadre dirigeant chez Indaix Conseil

Thème interculturel

Formation: Social selling en Russie et spécificités de travail avec les entreprises russes par Olga Chevé

❑ Objectifs de la formation :

- Adapter ses actions en fonction de l'environnement
- Savoir **collecter les informations pertinentes**
- **Prospecter le marché russe**
- Savoir identifier son partenaire locale fiable
- Communiquer efficacement en BtoB ou BtoC
- Construire la **check-list des points de vigilance**

Durée : 1 journée

Public: Dirigeant.es d'entreprise, responsables commerciaux, chargé.es de mission export

Contenu de la formation :

- **L'environnement géopolitique** de la Russie
- Les **spécificités culturelles russes**
- Impact de la culture sur le monde des affaires
- Exporter en Russie : les premiers pas
- Organiser sa prospection
- Choisir son partenaire fiable
- Communiquer efficacement : RDV, salon, digital
- Maîtriser les aspects logistiques : douane, transport

Thème interculturel

Formation: La communication interculturelle à l'international par Nikolas Kelpekis

- ❑ Objectifs de la formation :
 - Cultiver son extraversion par l'évolution de sa perception de l'autre
 - Elargir ses **compétences communicationnelles**
 - Maîtriser **les situations d'échange** avec des partenaires d'un autre background civilisationnel.
 - Pratiquer une **communication interculturelle** efficace et riche en résultats.

Durée: 1 journée

Programme :

- La **communication** est un outil de réussite
- La **sensibilité culturelle** dans les affaires
- Adapter votre communication au contexte : **les habits**
- Adapter votre communication au contexte : **la nourriture**
- Adapter votre communication au contexte : **le langage corporel**



Thème interculturel

Formation: Management interculturel – Chine par Sophie Goulvestre

- ❑ Objectifs de la formation :
 - Comprendre quelques **valeurs fondamentales de la culture chinoise** ;
 - Comprendre l'entreprise chinoise dans ses **contextes politique, économique, juridique, sociale et culturel** ;
 - S'adapter avec une **nouvelle approche** et quelques outils pour mieux communiquer avec les participants chinois dans le travail ;
 - Établir un **1er plan d'amélioration interculturelle** avec l'aide de l'outil CultureConnector

Durée : 1 journée

Programme :

- Tour de table
- Fondamentaux et particularités culturelles chinoises
- CultureConnector
- Contexte et valeurs professionnelles en Chine
- Communiquer efficacement
- Manager des équipes et des projets
- Manager des équipes et des projets
- Synthèse de la journée et évaluation de votre satisfaction

Thème interculturel

Formation: Communiquer et travailler avec des Indiens par Jean-Michel Argouin

- ❑ Objectifs de la formation :
- Mieux percevoir sa propre identité culturelle et **découvrir la culture indienne**
- Réaliser l'influence qu'exerce sa culture d'origine sur les perceptions, la communication et les comportements dans l'entreprise et en dehors
- Comprendre les **particularités culturelles des pratiques professionnelles indiennes** afin d'entretenir et de sécuriser des relations d'affaires mutuellement profitables.

Durée : 1 journée

Public : Dirigeants d'entreprise, responsable commerciaux, chargés de mission export, ingénieurs et techniciens travaillant avec des Indiens

Programme :

- Perceptions réciproques des Français et des Indiens
- Connaître l'Inde : le contexte géographique, historique et social
- Comprendre les Indiens : culture, valeurs, les clés de la relation
- Communiquer avec les Indiens : adapter sa communication suivant le contexte, la communication non verbale, communiquer à distance
- Travailler avec les Indiens : la prise de décision, la valeur du contrat, la gestion du temps, la notion de qualité.

Tarifs formations

Format	Tarif U
½ journée	480 € HT/participant
Journée	750 € HT /participant
2 jours	1400 € HT /participant

Contact/Inscription

Pour toute demande d'information ou
inscription :

Email : dg@osci.trade

Tel : +33 1 53 59 16 39

OSCI

LES ACCÉLÉRATEURS
DU DÉVELOPPEMENT
INTERNATIONAL