

2024

CATALOGUE DES FORMATIONS COMMERCE INTERNATIONAL

2025



QUI SOMMES NOUS ?

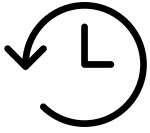
CALENDRIER DES FORMATIONS 2024/2025

FORMATIONS GRAND PUBLIC

1. Assistant(e) Import-Export
2. Acheteur à l'International
3. Gestionnaire Export

FORMATIONS AUX ENTREPRISES (INTER & INTRA)

4. Savoir utiliser les Incoterms 2020
5. Mise en place d'un programme de Compliance Interne
« PCI » (ou ICP « Internal Compliance Program »)
6. L'Export Control en 2023
7. Introduction au Denied Party Screening
8. La Licence d'Exportation & les Biens à Double-Usage



Je m'appelle Rifi ANWAR et j'ai commencé ma carrière à l'International en 1999 tout à fait par hasard. J'avais intégré un poste d'Assistante Export avec très peu d'expérience dans ce domaine néanmoins j'ai très vite été passionnée par mon travail et surtout par mes échanges enrichissants avec les clients et fournisseurs étrangers.

A l'époque je n'imaginai pas que j'avais trouvé ma vocation mais j'ai consacré les années qui ont suivies à me former et à me développer afin de perfectionner mes compétences.

J'ai aujourd'hui un Master 2 en Management International et un MBA en Management marketing et Développement Commercial; néanmoins j'ai toujours une pensée sincère pour ce premier employeur qui m'avait fait confiance alors que je n'avais pas tous ces diplômes...

C'est à cette image, que j'ai souhaité, à travers mes formations, ouvrir " les portes de l'international" à des candidats de tous horizons afin de leur offrir de belles opportunités de carrière.



TRADE IN COMPLIANCE SARL

est une société de Conseil et Formation en Commerce International, que j'ai fondée en 2019 et nous avons récemment reçu la prestigieuse Certification, gage de qualité et de reconnaissance, pour notre activité de Formation.

Avec une expertise de plus de 20 ans, j'attache une attention particulière au contenu de chaque formation afin qu'il soit pertinent et efficace de manière à ce que le candidat ressorte de cette formation avec l'envie d'intégrer ou de se développer dans le domaine du Commerce International.



NOS TOP PRIORITÉS :



Conseiller et accompagner les Entreprises dans leur développement à l'International



Faire monter en compétences des collaborateurs déjà en poste à l'import-export



Former rapidement et efficacement les personnes souhaitant s'orienter vers le Commerce International

CALENDRIER DES FORMATIONS 2024/2025

ASSISTANT IMPORT-EXPORT

Comprendre la Supply chain Internationale	18,19,20 Mars 2024
Gestion administrative et douanière	10,11,12 Juin 2024
Les contrats Internationaux	07,08,09 Octobre 2024
Les Incoterms	10,11,12 Février 2025
Les Biens à double-usage	
Les relations interculturelles	
Les sources, contacts et administrations du Commerce International	

ACHETEUR À L'INTERNATIONAL

Comprendre la Supply chain Internationale	29 Janvier 2024
Gérer les aspects administratifs et douaniers	17 Juin 2024
Les Incoterms à l'achat	18 Novembre 2024
Connaître les aspects fiscaux	20 Janvier 2025
Utiliser les sources et contacts clefs	

GESTIONNAIRE EXPORT

Comprendre la Supply chain Internationale	05, 06 Février 2024
Gestion administrative et douanière	08, 09 Avril 2024
Les Biens à double-usage	02,03 Décembre 2024
L'aspect fiscal	07,08 Avril 2025
Les sources, contacts et administrations du Commerce International	

Titre professionnel assistant import-export- diplôme de niveau 5 RNCP

Administrer les ventes et les achats à l'international en français et en anglais	02/09/2024 au 31/01/2025
Optimiser les opérations logistiques internationales en français et en anglais	04/11/2024 au 31/03/2025
Assurer les fonctions de support au développement commercial	03/02/2025 au 30/06/2025

MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME DE COMPLIANCE INTERNE

SAVOIR UTILISER LES INCOTERMS 2020

L'EXPORT CONTROL

Sur demande

INTRODUCTION AU DENIED PARTY SCREENING

LA LICENCE D'EXPORTATION & LES BIENS-A-DOUBLE-USAGE

PROGRAMME

Comprendre la Supply Chain Internationale

Comprendre les échanges intra-UE et les échanges hors UE

Les contrats internationaux

Le transport international et la douane

Savoir utiliser les Incoterms à l'achat et en vente

Emettre une offre commerciale à l'export

Gestion administrative et douanière

Gérer la commande export

Maîtriser la chaîne documentaire

Connaître la nomenclature douanière, les

règles d'origines et de valeur en douane

Connaître les impacts TVA et autres taxes

Appréhender les risques financiers

Gérer les formalités à l'importation

Répondre à un contrôle douanier

Les Biens à double-usage

Les réglementations en matière de contrôle à l'exportation

Les notions de BDU et d'ECCN

Gestion d'une licence

d'exportation

Connaître les organismes clefs

Les relations interculturelles

Les sources et contacts clefs

PUBLIC CONCERNÉ

Coordinateur ADV,
Commerciaux, Back
Office, Demandeur
d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

3 Jours consécutifs

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Se référer au calendrier

TARIF

1210 Eur HT

OBJECTIFS



Connaître les notions
fondamentales du Commerce
International



Comprendre la Supply Chain
Internationale



Savoir gérer une commande &
une livraison à l'export
Réaliser une importation
conforme

PROGRAMME

Comprendre la Supply Chain Internationale

- Comprendre les échanges intra-UE et les échanges hors UE
- Les méthodes et les outils de sourcing
- Les contrats internationaux
- Les Incoterms à l'achat
- La logistique Internationale
- Connaître les impacts TVA et autres taxes
- Maîtriser les risques financiers
- Maîtriser la notion d'Importateur (IoR)

Gestion administrative et douanière

- Préparer une importation
- Maîtriser la chaîne documentaire
- Utiliser la nomenclature douanière, les règles d'origines et de valeur en douane
- Gérer les formalités à l'importation
- Répondre à un contrôle douanier

L'aspect fiscal

- Connaître les impacts TVA et autres taxes
- Maîtriser les risques financiers

Les sources et contacts clefs

PUBLIC CONCERNÉ

Coordinateur ADV,
Commerciaux, Back
Office, Demandeur
d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 Jour

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Se référer au calendrier

TARIF

499 Eur HT

OBJECTIFS



Comprendre les techniques
d'achat à l'international dans le
respect des législations en
vigueur



Connaître les aspects contractuels,
logistiques et réglementaires



Réaliser des opérations
d'importations conformes et
sécurisées.

PROGRAMME

Comprendre la Supply Chain

Comprendre les échanges intra-UE et les échanges hors UE
Les contrats internationaux
Les Incoterms
La logistique internationale

Gestion administrative et douanière

Gérer la commande export
Gérer la chaîne documentaire
Connaître la nomenclature douanière, les règles d'origines et de valeur en douane
Demander une licence d'Exportation

L'aspect fiscal

TVA & droits de douane
Maîtriser les risques financiers

Les Biens à double-usage

Les réglementations en matière de contrôle à l'exportation
Gestion de la licence d'exportation

Les sources et contacts clefs

PUBLIC CONCERNÉ

Coordinateur ADV,
Commerciaux, Back
Office, Demandeur
d'emploi

PRÉREQUIS PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

2 Jours

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Se référer au calendrier

TARIF

899 Eur HT

OBJECTIFS



Comprendre les notions
fondamentales du Commerce
International



Connaître la Supply Chain
Internationale



Utiliser les différentes
classifications
Gérer une commande export
Procéder à une livraison export

PROGRAMME

Administrer les ventes et les achats à l'international

Module 1:

Élaboration et Suivi d'une Offre à l'International

Techniques de rédaction d'offres commerciales

Suivi et relance des offres

Module 2:

Traitement des Commandes à l'International

Gestion des commandes et des contrats

Suivi des expéditions et des livraisons

Module 3:

Gestion de la Relation Client ou fournisseur à l'International

Techniques de communication interculturelle

Gestion des réclamations et du service après-vente

Optimiser les opérations logistiques internationales

Module 4:

Coordination des Opérations d'Acheminement à l'International

Planification et suivi des expéditions

Gestion des documents de transport

Module 5:

Traitement des litiges transport et Logistique à l'International

Identification et résolution des litiges

Gestion des assurances et des indemnisations

Module 6:

Suivi des opérations administratives de dédouanement

Connaissance des réglementations douanières

Préparation et suivi des documents de dédouanement

Assurer les fonctions de support au développement commercial

Module 7:

Promotion de l'Image de l'Entreprise à l'International

Stratégies de marketing et de branding

Utilisation des médias sociaux et autres plateformes de communication

Module 8:

Contribution à l'Optimisation des Achats et au Développement des Ventes à l'International

Analyse des marchés et identification des opportunités

Négociation et conclusion de contrats

Module 9:

Élaboration et Actualisation des

Tableaux de Bord Commerciaux

Création de tableaux de bord pour le suivi des indicateurs clés

Analyse et interprétation des données pour la prise de décision

PUBLIC CONCERNÉ

Etudiants, ADV,
Commerciaux, Back
Office, Demandeur
d'emploi

PRÉREQUIS

Niveau Bac ou équivalent
Notions d'anglais

DURÉE

4 Mois

MODE DE FORMATION

Distanciel & examens sur
site

DATES ET LIEU

Se référer au calendrier

TARIF

2700 Eur HT

PROGRAMME

Présentation des incoterms 2020

Les Incoterms multimodales
Les Incoterms maritimes

Les impacts

L'importance de l'Incoterm en Vente
Définir le bon Incoterm à l'achat
Le Contrat de vente/achat
Les impacts sur les prix de vente et les prix d'achat
Le transfert de propriété
Les risques liés aux Incoterms
L'Incoterm impacte-t-il la reconnaissance du revenu commercial ?

OBJECTIFS



Permettre aux collaborateurs ADV, achat, backoffice de mieux comprendre l'impact des incoterms sur les transactions de vente et achat et d'anticiper les coûts & risques.

PUBLIC CONCERNÉ

Coordinateur ADV,
Commerciaux, Back
Office, Demandeur
d'emploi

PRÉREQUIS PRÉREQUIS Aucun

DURÉE

1 Jour

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Sur demande

TARIF

499 Eur HT

PROGRAMME

Connaître vos obligations en matière de Compliance Interne

Les différentes réglementations en vigueur
Définition d'un PCI

Définir les besoins interne

Evaluer la nécessité d'avoir un PCI
Identifier les points majeurs de vigilance

Le déploiement du PCI

La formation interne
La communication externe

La mise en place du PCI

La rédaction de procédures internes
La mise à disposition du programme

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable d'équipe
ADV export ou commerciale
compliance, managers,
Manager financiers

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

2 Jours

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Sur demande

TARIF

699 Eur HT

MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME DE COMPLIANCE INTERNE

OBJECTIFS



Comprendre l'importance d'un Programme de Conformité Interne



Savoir anticiper et évaluer les risques



Se préparer aux audits de conformité

PROGRAMME

La réglementation en matière de contrôle à l'exportation

La Réglementation Américaine « US Export Control Regulation »
Connaître son client « Know Your Customer »
Contrôler ses ventes et achats

Respecter les obligations

Les Biens à double-usage (BDU)
Les notions d'EAR, ITAR, USML
Les sanctions internationales
Les Embargos
Qui sont les Denied Parties ?
Connaître les organismes qui gèrent l'Export Control

Sécuriser ses affaires internationales

Les sources et contacts clefs

OBJECTIFS



Avoir connaissance des différentes réglementations en matière de contrôle à l'exportation.

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable commercial,
Responsable ADV,
Responsable financier,
Responsable logistique

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 Jour

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Sur demande

TARIF

499 Eur HT

PROGRAMME

Définitions

Qui sont les Denied Parties ?
Les réglementations Américaines et
Européennes en vigueur
Les pays sous sanctions et/ou embargos

Le contrôle des Denied Parties

Le principe du Denied Party Screening
Mise en place d'une procédure de contrôle
Les outils de DP screening
Les facteurs de risques
Savoir anticiper les risques

OBJECTIFS



Comprendre l'impact des
sanctions internationales,
Sécuriser ses affaires



Savoir mettre en place des
procédures de contrôle des parties
sanctionnées ou prohibées

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable commercial,
Responsable ADV,
Responsable financier,
Responsable logistique

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

1 Jour

MODE DE FORMATION

Présentiel ou distanciel

DATES ET LIEU

Sur demande

TARIF

599 Eur HT

PROGRAMME

La réglementation en matière de BDU

Introduction à la Réglementation Américaine
Le règlement Européen
Comprendre l'Export Control et les notions de EAR, ECCN, ITAR etc...

La mise en application

Déterminer le besoin en licence d'exportation
Les différents types de licence d'exportation (licence EU001, licence Globale, licence Générale etc..)
Comprendre l'utilisation du CUF
Faire une demande de licence auprès du SBDU
Le passage en douane des commandes sous licences

OBJECTIFS



Connaître les principes de la réglementation en terme de Biens à double-usage



Savoir faire une demande de licence d'exportation

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable commercial,
responsable ADV-achat,
Assistant/Gestionnaire Export

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE :

1 Jour

MODE DE

FORMATION:

présentiel ou distanciel possible

DATES ET LIEU :

Sur demande

TARIF :

499 Eur HT

Conditions

Les formations et supports pédagogiques sont disponibles en Anglais sur demande préalable (session dédiée en langue étrangère)
Inscription par email tradeincompliance@gmail.com à l'aide du formulaire ci-joint



Conditions générales de vente

Date d'actualisation : 1^{er} Juillet 2023

Préambule :

Les prestations de Conseil et de Formation délivrées par Trade In Compliance sont des prestations de services dans le domaine du commerce international.

L'entreprise Trade In Compliance SARL est dirigée par Mme Rifat ANWAR et active au répertoire Siren sous le numéro 951 738 046 – N° SIRET 951 738 046 00014 - depuis le 10/04/2023. L'activité principale exercée est le Conseil aux entreprises et la Formation pour adultes (CODE APE 8559A)

Trade In Compliance SARL est installée au

3 COUR DE LA COMETE

95800 CERGY

Article 1 : Définitions des termes

Les conditions générales de vente sont proposées exclusivement en langue française.

Pour une non-confusion, nous mettons ci-dessous les termes qui auront pour Trade In Compliance et ses clients, les significations suivantes :

« Prestation de service » : nous entendons par prestation de service toutes les formations et activités de Conseil spécialisées dans les métiers du commerce international organisées par Trade In Compliance.

“ Prestataire » : désigne Trade In Compliance en sa qualité de formateur ou Conseiller délivrant la prestation de service.

« Client » : désigne la personne physique ou morale, majeur et qui jouit d'une capacité juridique, ayant recours aux prestations de service de Trade In Compliance.

“Candidat » : désigne la personne physique qui bénéficie d'une formation

« Document valant ordre de mission » : désigne tous les documents de la société Trade In Compliance décrivant les missions ou prestations à effectuer signées par le client à l'exemple de devis, avenant, bon de commande.



Article 2 : Législation

Trade In Compliance atteste solennellement travailler de manière régulière et se conformer scrupuleusement aux dispositions du code du travail, notamment aux articles L5221-1 à L5221-11.

A cet égard, Trade In Compliance s'engage à respecter toutes les obligations légales et réglementaires relatives à l'emploi des travailleurs étrangers et à prendre les mesures nécessaires pour prévenir tout acte de travail clandestin au sein de ses activités.

Trade In Compliance attache une grande importance à la protection et confidentialité de la vie privée et à la gestion des données numériques conformément à la réglementation en vigueur concernant la protection des données personnelles.

Article 3 : Définition générale de Conditions Générales de Vente

Un document engageant, tel un bon de commande, un formulaire d'inscription, un devis ou tout document valant ordre de mission vaut acceptation irrévocable des présentes conditions générales de vente, sont établies lors d'une vente de prestation entre Trade In Compliance et le client, qu'il soit une personne physique ou morale. Ce document sera visé et signé par le client.

Une signature manuscrite concernant le contenu des présentes conditions générales de vente est demandée pour le client, en mentionnant l'expression lu et approuvé.

Le Client déclare être majeur, et jouit de la capacité juridique lui permettant de s'engager au titre des présentes conditions générales de vente.

Article 4 : Objectif de ce document

Les conditions générales de ventes ont pour objectif de définir l'ensemble des conditions d'exécution des prestations de services commandées par le client et réalisées par Trade In Compliance

Les prestations de Conseil ou de Formation peuvent être en inter ou intra, cela dans le respect des dispositions législatives et réglementaires.

Les conditions nécessaires et les éléments importants pour l'exécution de la Mission sont définis dans une convention signée par les deux parties (Trade In Compliance et le client). Cette convention exprime toutes les obligations à respecter par les deux parties ou plus, toute révision à la convention reste à définir par les deux parties.



Article 5 : Conditions d'accès aux prestations

Toute personne physique ou morale souhaitant bénéficier de nos prestations de services doit expressément accepter les présentes conditions générales de vente.

Le Client reconnaît avoir la capacité juridique nécessaire pour s'engager contractuellement aux termes des présentes conditions générales de vente

Une procuration écrite est exigée pour toute prestation nécessitant un suivi et des correspondances, afin de garantir la représentation légale du Client

Les personnes à mobilité réduite peuvent accéder à nos locaux sans nécessiter d'accompagnement supplémentaire, étant donné que nos installations sont adaptées à leurs besoins spécifiques. Toutefois, une prestation à distance peut être envisagée comme alternative.

Dans le cas où le mandataire du client est atteint d'un handicap mental, la présentation d'un document juridique (tutelle) et l'accompagnement par un tiers sont exigés.

Article 6 : Administration

Lors de la validation de l'inscription par le prestataire, le client recevra une convention de formation professionnelle adressée en double exemplaire, un exemplaire devant être retourné revêtu du cachet du client et de la signature de son représentant ou de toute personne habilitée à la signer.

En fin de formation, le candidat remplira un questionnaire d'évaluation de la formation à retourner complété au prestataire.

Le prestataire remettra au candidat une attestation de fin de formation une fois celle-ci terminée.

Article 7 : Prix des prestations et mode de paiement

Les prix sont confirmés au Client en montant HT. Les prix des formations de Trade In Compliance sont compris entre 499 Eur HT et 1210 Eur HT.

Ces prix sont proposés pour des formations délivrées en présentiel sur Cergy et aux alentours ou en distanciel. Lorsque le client souhaite que le prestataire se déplace dans les locaux du Client ou autre, pour délivrer une formation, des frais additionnels de déplacement s'appliquent.

Le client dispose des modes de paiement suivants : virement bancaire, chèque bancaire. La régularisation des paiements par virement bancaire ou chèque bancaire est payable au moment de l'inscription selon le délai indiqué.



Le client ne peut en aucun cas, invoquer une réclamation ou une indemnisation pour justifier un non-paiement ou un retard de paiement.

Une facilité de paiement à deux tranches est mise à la disposition du client, 30% de la somme à payer à l'inscription, avec une *signature d'un avenant*, et 70% à payer dans les 90 jours suivant l'inscription ou au plus tard le premier jour de la formation.

En cas de non-respect des conditions de paiement, le client sera soumis à une pénalité correspondant à 5% du montant total de la prestation. Cette note prendra effet au lendemain de la date de paiement prévue sur la facture. En cas de non-paiement dans un délai de 10 jours, le client sera notifié par lettre recommandée avec accusé de réception, lui rappelant son obligation. Une indemnité forfaitaire de recouvrement de cinquante (50) euros sera appliquée pour les factures faisant l'objet de cette lettre de mise en demeure. Cette pénalité est automatiquement due, sans préjudice des éventuels dommages et intérêts.

Article 8 : Les dispositifs de financement public

Toutes les prestations de Trade In Compliance sont financées par les clients et disposent de financements publics tels que Pôle emploi, les OPCO, l'AGEFIPH, l'Etat etc...

Lorsque la formation est prise en charge par un OPCO, Pôle emploi, par l'Agefiph ou un autre organisme, il appartient au client de compléter les démarches de financement et de transmettre les informations au prestataire dans les meilleurs délais, au plus tard 48h avant le premier jour de formation

Article 9 : Durée de contrat

Le contrat est conclu à compter de la date d'inscription à la prestation choisie par le client, selon la durée spécifiée de chaque prestation.

Trade In Compliance ne fait pas recours à un contrat quand il s'agit d'une prestation immédiate sans besoin de suivi.

Article 10 : Rétractation

À compter de la signature d'un contrat, le client dispose d'un délai de 14 jours pour se rétracter. Dans ce cas, il informe l'organisme de formation par lettre recommandée avec accusé de réception. Aucune somme ne peut être remboursée au client avant la fin de ce délai de rétractation ou si la prestation a déjà été exécutée.

En outre, il est précisé que le Client ne bénéficie pas d'un droit de rétractation en cas d'absence non justifiée.



En cas d'abandon de la prestation pour un motif de force majeure, tel qu'un décès d'un proche, COVID-19, accident, le client aura droit à un remboursement correspondant à 90% du prix total de la prestation demandée.

Article 11 : Rupture anticipée du contrat

En cas de rupture anticipée du contrat à l'initiative du client, en dehors d'une faute grave imputable au prestataire, lorsque la prestation a déjà débuté en mode intra ou interne, le client sera tenu de verser une indemnité équivalente au montant total des sommes qui auraient normalement été perçues pour la prestation, et ce, sans préjudice des éventuelles demandes complémentaires ou dommages subis.

Article 12 : Prestations complémentaires

Trade In Compliance est disposé à répondre aux demandes de prestations complémentaires non récurrentes de ses clients, sous réserve d'une commande spécifique. La réalisation de ces prestations est conditionnée par une demande écrite ou verbale émanant du client, et le Prestataire se réserve le droit de les accepter ou de les refuser. En cas de refus, le Client renonce à toute réclamation, contestation ou action en indemnisation contre le prestataire, quel que soit le préjudice subi et sa nature résultant de ce refus.

Article 13 : Obligations de Trade In Compliance

Trade In Compliance s'engage à appliquer et à respecter toutes les réglementations applicables. L'entreprise réalise ses prestations de service dans le cadre d'une obligation de moyens et s'engage à les exécuter conformément aux règles en vigueur, en respectant les délais d'exécution spécifiés lors de la commande.

Pour les prestations de Formation : Trade In Compliance assure la délivrance des formations en présentiel ou à distance, sous réserve d'un minimum de 2 candidats inscrits par session. Si un seul candidat est inscrit à une session de formation, le prestataire se réserve le droit de proposer une nouvelle date de formation ou un remboursement si aucune autre date ne convient au candidat. De plus, le prestataire garantit l'accès au site de formation selon les conditions précisées dans le contrat d'exécution de prestation et s'engage à fournir toutes les informations nécessaires au client. Si le site de formation n'est pas accessible, les clients peuvent contacter le prestataire par téléphone ou tout autre moyen de communication spécifié dans le contrat. En cas d'échec des communications, la prestation sera annulée et le



prestataire procédera au remboursement des frais au client conformément au montant prévu pour la prestation.

Pour les activités de Conseil : Toute activité de conseil ou d'accompagnement réalisée par Trade In Compliance est facturée au Client. En cas de litige ou de désaccord, les parties conviendront d'évaluer le montant dû par le Client au Prestataire en fonction du temps passé ou par toute autre méthode préalablement convenue.

Article 14 : Obligations du client

Le Client s'engage à informer le prestataire de tous les dysfonctionnements qui peuvent avoir un impact direct ou indirect sur les prestations de formation ou de Conseil. Pour toute réclamation, les candidats pourront compléter le formulaire de rapport d'incident transmis lors de la formation. Dans le cadre des activités de Conseil, le Client s'engage à transmettre au prestataire toutes les informations requises pour la réalisation de la prestation. Le Client reconnaît également son obligation de payer le prix convenu pour les prestations de services, selon les modalités de paiement convenues entre les parties. En cas d'informations erronées ou incomplètes fournies par le Client, le Prestataire ne pourra pas être tenu responsable des erreurs, et le Client sera seul responsable des conséquences financières, administratives ou autres découlant de telles erreurs.

Article 15 : Restauration

Les prix des formations n'incluent pas les repas qui pourront être proposés en supplément aux candidats qui en feront la demande avant le 1er jour de formation. Les candidats seront également libres d'apporter leurs repas sur le lieu de la formation.

Article 16 : Responsabilités et assurances

Trade In Compliance s'engage à effectuer ses prestations et formations sur des lieux répondant aux exigences de responsabilités et d'assurances nécessaires au déroulement d'une formation en présentiel.

Le client déclare quant à lui être personnellement et suffisamment couvert par des assurances en cours couvrant ses propres activités et pour tous les risques susceptibles d'affecter le site. Il s'engage à maintenir en vigueur ses assurances pendant toute la durée de la prestation.



Article 17 : Utilisations du matériel et des équipements

Trade In Compliance met à la disposition du client le matériel et les équipements nécessaires au bon fonctionnement de la prestation en présentiel. Le client s'engage à en assurer la bonne utilisation. En cas de casse au moment de la prestation, le matériel du prestataire est assuré, cependant en cas de vol, des poursuites judiciaires pourront être engagées

Si le prestataire est amené à utiliser des moyens appartenant au client, une attestation de prise en charge sera signée conjointement, et le personnel du prestataire s'engage à prendre soin des moyens qui lui sont confiés. En cas de perte, de disparition ou vol de ces moyens, le prestataire en avisera immédiatement le Client afin de lui permettre de prendre les mesures de sécurité qui s'imposent.

Dans le cadre de la relation avec le Client, si la responsabilité du prestataire est établie, celui-ci assumera les conséquences pécuniaires qui en découlent.

Article 18 : Cause étrangère et force majeure

En cas d'événement de force majeure, défini comme un événement imprévisible, irrésistible et extérieur aux parties, tel que reconnu par la jurisprudence française, les parties s'informent mutuellement et prennent les décisions nécessaires, y compris la suspension du contrat, si l'exécution des obligations devient impossible.

Le Prestataire ne pourra en aucun cas être tenu responsable et aucune indemnité ne pourra lui être demandée en cas de manquements ou de conséquences dommageables résultant d'une cause étrangère revêtant les caractéristiques de la force majeure, tels qu'un cataclysme naturel, un tremblement de terre, un incendie, ou tout autre événement irrésistible. Cette liste n'est pas limitative et d'autres événements de force majeure peuvent être pris en compte.

Il est entendu que la partie invoquant la force majeure doit notifier immédiatement à l'autre partie l'apparition de l'événement de force majeure et fournir toutes les preuves nécessaires pour démontrer son impact sur l'exécution du contrat.

Article 19 : Confidentialité

Le prestataire et le client s'engagent respectivement, pendant la durée du présent contrat et deux (2) ans après, tant en leur nom, qu'au nom de leurs préposés et collaborateurs, à une obligation de confidentialité sur leurs activités, informations et renseignements recueillis à l'occasion de la prestation.



Article 20 : Mesures mise en place pour la protection des données

Les données personnelles des candidats seront détenues et conservées par le prestataire pendant un délai de 3 ans.

Les données sont utilisées pour contacter le candidat dans le cadre de sa formation, à des fins de suivi tout au long de la formation et également de fidélisation. Certaines données pourront apparaître lors des audits de qualité mis en place par l'organisme certificateur Qualiopi. En application de la « loi du 6 janvier 1978 » modifiée et le Règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel, à tout moment, le candidat est libre de demander par écrit un droit d'accès, de rectification, d'interrogation et d'opposition au traitement de ses données personnelles en adressant un courrier électronique à tradeincompliance@gmail.com

Les données personnelles du candidat ne seront en aucun cas transmises à d'autres organismes.

Le site internet de Trade In Compliance <https://trade-in-compliance.com> n'utilise pas les données de navigation (cookies) des utilisateurs.

Article 21 : Propriété Intellectuelle

Dans le cadre du respect des droits de propriété intellectuelle attachés aux supports de cours et/ou supports pédagogiques mis à la seule disposition des candidats à la formation, le client s'interdit de reproduire, de modifier ou commercialiser en totalité ou en partie, ces supports et ressources pédagogiques en externe sans une autorisation écrite du prestataire, à demander par mail à l'adresse suivante tradeincompliance@gmail.com.

Article 22 : loi applicable et règlement des litiges

Les présentes conditions générales sont régies par la loi française. Il en est ainsi pour les règles de fond comme pour les règles de forme.

Si une contestation ou un différend n'ont pu être réglés à l'amiable, le tribunal de Grande Instance de Pontoise sera seul compétent pour régler le litige.

Date et Signature précédée de la mention Lu et approuvé