



« Développer votre activité en INDE »

Une journée de formation concrète pour optimiser votre participation au Forum PME France India

(12 participants maximum pour profiter pleinement des échanges d'expériences)

Jeudi 9 novembre 2006

OBJECTIFS

- Adapter sa stratégie et optimiser son action selon les caractéristiques du marché. Savoir anticiper sur les évolutions.
- Faire le point sur les opportunités nouvelles.
- Ajuster efficacement son comportement et ses actions aux tactiques de négociation des Indiens.

PUBLIC

Responsables ou collaborateurs de PME-PMI et de grandes entreprises ayant en charge des projets de développement sur l'Inde.

INTERVENANTS

Bernadette LABÉRIBE, Consultante en management interculturel. Prépare le personnel de sociétés françaises pour l'expatriation sur l'Inde. Références récentes : Arc International, Pernod Ricard, Sagem, Valéo...

Cooper HALIMI, 23 années d'expérience d'opérations commerciales en Inde notamment dans le secteur du textile. Aujourd'hui, Cooper HALIMI accompagne également des PME-PMI dans leur développement sur le marché indien.

UBIFRANCE

le 9 novembre 2006

De 9 h à 18 h



77, boulevard St Jacques
75014 Paris

Coût de la formation

530 €

440 € (pour les participants au forum PME France-India)



Déjeuner avec l'intervenant

29 €

Thèmes principaux :



Comprendre la spécificité culturelle et l'évolution de l'économie indienne

- L'unité dans la **diversité**
Classes, castes et communautés – diversité des régions et des religions – plurilinguisme indien
- Union indienne et **libéralisme économique** : atouts et faiblesses de l'ouverture du marché indien (plan quinquennal 2002-2007)
- L'**impact culturel** dans la vie des professionnels
L'approche du temps, la fierté nationale, la relation en équipe, l'approche hiérarchique, la communication.
- Comparaison des **valeurs et des comportements**



Développer ses affaires en Inde

- L'approche du marché : **objectifs et stratégie**
- Les **secteurs porteurs**. Le choix des régions.
- Recherche d'**informations** et **identification de partenaires** – faut-il aborder le marché indien seul ou en passant par un intermédiaire ?
- Quels **modes d'implantation** choisir ? Le cas du transfert de savoir-faire. Les formalités d'établissement.
- **Sécuriser juridiquement et financièrement** ses opérations en Inde
- **Cas de négociation vécus** : réussites et difficultés



Approche pédagogique

Démarche fondée sur une contribution active des participants (12 participants maximum par session). Interventions ponctuées de cas concrets qui permettent réflexions et échanges entre participants et praticien.



Conditions Générales de Vente :

Inscription : L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin ci-contre dûment complété, par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, Formatex adresse à son Client une convention de formation en double exemplaire. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au Client dans les 10 jours qui précèdent le stage.

Prise en charge : Le Client peut demander la prise en charge du règlement de la prestation de formation par l'OPCA (organisme collecteur) dont il dépend. Dans ce cas, il doit lui en faire la demande avant le début de la formation, l'indiquer expressément sur son bulletin d'inscription et s'assurer de la bonne exécution du paiement par l'organisme choisi. Il doit, en outre préciser à Formatex l'adresse de l'OPCA retenu. Dans le cas d'un refus de prise en charge, le client reste redevable de l'intégralité de la prestation.

Condition de règlement : La facture est émise en même temps que la Convention de Formation et adressée à l'entreprise ou l'OPCA (organisme collecteur) selon le cas. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire :

C.I.C. PARIS PRONY
IBAN : FR76
Code Banque : 30066
Code Guichet : 10141
N° de Compte : 00010327201
Clé RIB : 49

Annulation ou report du fait de FORMATEX : Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas le Client est prévenu au moins sept jours avant la date du début de la formation. Le Client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report. En revanche, les sommes versées par le Client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

Annulation du fait du Client : Toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé par écrit (courriel, fax ou lettre) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. En cas d'annulation du Client effectuée après la date limite, la facture sera due même si elle est émise après la formation.

Droit applicable et attribution de compétence : Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. A défaut, les Tribunaux de Nanterre seront seuls compétents.

Bulletin d'inscription
A retourner par courrier ou télécopie à :

FORMATEX, 77, Boulevard St Jacques 75014 PARIS

Contacts : Corinne BRUNERO ou Eric ENGEL
Tél : 01 40 73 34 44 – Fax : 01 40 73 31 37

Société :

Nom/Prénom :

Tél : |_|_| - |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Fax : |_|_| - |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Courriel : N° SIRET :

Activité :

Adresse :

Code Postal : |_|_|_|_|_| Ville :

- Souhaite participer à la journée « Développer votre activité en Inde » du 9 novembre 2006 dans les locaux d'UBIFRANCE.
Réponse avant le 31 octobre 2006.

Participants	Fonction
1 -	
2 -	
3 -	

- Frais de participation : **530 € nets** (exonération de TVA) par participant à régler par chèque à l'ordre de **FORMATEX. 440 € nets pour les participants au forum PME France-India**
- Pour 2 personnes ou plus, d'une même entreprise, remise de 10% sur le montant total de la facture, non cumulable avec d'autres réductions.

TOTAL :

- Le coût de cette formation est imputable à la formation continue.
- Une convention de formation est établie avec chaque entreprise par **FORMATEX** (organisme de formation n° 11920924992). Une attestation de stage est délivrée à l'issue de la formation.
- Souhaite faire prendre en charge cette formation par mon organisme collecteur (coordonnées de l'OPCA à nous fournir)
- Réserve.....déjeuner (s) sur place (29 € par personne et par jour à régler sur place, ou re-facturés)

Date, Signature et cachet de l'entreprise :