

ania
Formation

Catalogue de formations

2014



ANIA Formation en 2014



Depuis quelques années, l'ANIA a fait le choix d'accompagner les entreprises de l'industrie alimentaire, en développant des journées de formation.

Dans un contexte mouvant, imposant sans cesse de nouveaux défis à notre secteur, cette activité croissante répond à une réelle attente des industriels à la recherche de solution « clé en main » sur des sujets déterminants pour leur stratégie.

Les premiers modules, très orientés sur les problématiques des relations commerciales, ont été peu à peu enrichis par une offre plus large, en phase avec les priorités et contraintes des entreprises du secteur. Ainsi, nous avons développé une offre autour de la commercialisation des produits, de la réglementation, de la nutrition, et de la qualité et la sécurité des aliments.

Notre offre se caractérise aussi par la qualité de nos intervenants, choisis pour leur compétence et leur bonne connaissance du secteur agroalimentaire.

Afin d'être au plus près des entreprises alimentaires, l'ANIA a également décliné les formations en partenariat avec les fédérations.

Ce catalogue vous présente chaque module, par thème et de manière détaillée.

Notre équipe reste à votre disposition pour toute information complémentaire.

Catherine CHAPALAIN
Directeur Général

Verbatim

CONDUIRE VOS NEGOCIATIONS COMMERCIALES 2014

« La formation m'a apporté un éclairage sur la Loi Hamon »
« Prise de recul sur un sujet dans lequel on baigne au quotidien »
« Un tour d'horizon des connaissances de base, une information sur l'actualité, des études de cas pratiques, des arguments, des préjugés en moins »
« Une nécessité d'anticiper »
« Des échanges avec les participants »
« L'aspect pratique et proche de ma réalité m'a fortement intéressé ».

ALLEGATIONS NUTRITIONNELLES ET DE SANTE

« Très intéressée par l'interprétation des différentes allégations »
« Description des cas concrets sur les ANS, historique des allégations santé, où trouver les infos sur les sites CE/EFSA, les points soumis à interprétation »
« Mieux faire l'articulation avec d'autres règlements type INCO, Novel Food...et point avec les hors champs du règlement type PNSS ».

ETIQUETAGE NUTRITIONNEL

« Cette formation m'a apporté des précisions importantes sur les subtilités de la réglementation et sur les changements à anticiper ».
« Un complément d'information sur le règlement INCO »
« Une approche par rapport aux calculs des valeurs nutritionnelles »

DROIT ET PRATIQUE DE L'ETIQUETAGE

« Cette formation m'a permis de comprendre les enjeux risqués de l'étiquetage et de relativiser le contact avec les administrations »
« J'ai compris d'où viennent les évolutions, très intéressé par l'approche « arbre de décision » et la différence analyse risque/danger pour les étiquetages ».
« Très intéressé par la méthodologie d'analyse des CLAIMS »

Sommaire

- Droit et pratique de l'étiquetage	4
- L'étiquetage nutritionnel selon le règlement européen INCO : de la théorie à la pratique	5
- Préparation des négociations commerciales 2015 à l'aune de la loi Hamon	6
- Conduite des négociations commerciales 2015 à l'aune de la loi Hamon	7
- Allégations nutritionnelles et de santé : le nouveau cadre réglementaire	8

Droit et pratique de l'étiquetage

- ◆ La réglementation encadrant l'étiquetage des denrées alimentaires vient d'être profondément révisée par le règlement européen n°1169/2011 du 25 octobre 2011. Face à un consommateur à la recherche d'une information complète et réaliste, la maîtrise des règles d'étiquetage est impérative pour tout industriel qui doit diffuser des produits conformes à la réglementation et valoriser au mieux les qualités intrinsèques de ses produits.
- ◆ Il est donc important de connaître les règles évolutives de l'étiquetage des produits alimentaires à travers les mentions obligatoires, les mentions interdites et le traitement particulier des mentions valorisantes des produits.
- ◆ Cette formation vous permettra d'acquérir les bases théoriques pour l'étiquetage des denrées alimentaires et d'acquérir une méthodologie pratique pour appliquer ces dispositions à vos produits.
- ◆ Face aux questions qui se posent pour l'application du nouveau règlement INCO, le « questions-réponses » de l'ANIA vous sera présenté pour vous apporter des réponses concrètes.



OBJECTIFS

- ◆ Connaître les obligations générales et la réglementation en matière d'étiquetage
- ◆ Faire acquérir ou actualiser les réflexes pratiques en matière de mentions obligatoires, de mentions interdites et de mentions valorisantes
- ◆ Mettre en application ses connaissances théoriques au quotidien dans la pratique de l'étiquetage.
- ◆ Découvrir le guide ANIA « questions-réponses sur l'application du règlement INCO ».

PUBLIC

- Directeurs et Responsables Qualité
- Responsables de la Réglementation
- Juristes
- Responsables Marketing R & D

ANIMATION

- **Antoine de BROSSES**
Avocat à la Cour
Cabinet Keller & Heckman

METHODES et OUTILS

- Méthode d'animation reposant sur des apports théoriques et des échanges.
- Nombre de stagiaires limité à 15 par session.
- Support power point et dossier remis aux participants.
- Illustration par des exemples pratiques.

DATE

- Jeudi 12 juin 2014 de 9H à 17H30
- Mardi 24 juin 2014 de 9H à 17H30
- Mardi 7 octobre 2014 de 9H à 17H30

LIEU

- ANIA – 21 rue Leblanc – 75015 Paris
M° Balard ou RER C Bd Victor

COUT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (660 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (960 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA
Règlement à réception de la facture.

PROGRAMME DE LA FORMATION

GENERALITES SUR L'ETIQUETAGE

- Les nouveautés du règlement n° 1169/2011
- Les questions-réponses de l'ANIA sur l'application du règlement INCO
- Les obligations générales
- La réglementation sur l'étiquetage
- L'étiquetage multi-pays
- Les mentions obligatoires

GENERALITES

- Etude de chaque mention obligatoire (dénomination de vente, liste des ingrédients...)
- Cas particuliers : les allergènes, les OGM
- Les mentions particulières
- Les mentions trompeuses
- La distinction abusive par rapport aux denrées similaires
- L'interdiction de la confusion entre aliment et médicament

LES MENTIONS VALORISANTES

- Recherche de solutions innovantes
- Les allégations (fraîcheur, tradition, environnement...)
- L'étiquetage nutritionnel et les allégations nutritionnelles ou de santé
- Pratiques de l'étiquetage
- Le circuit de l'étiquette
- L'analyse des risques d'étiquetage
- Le contentieux de l'étiquetage

CONCLUSIONS ET EVALUATIONS

Pour toute information sur le contenu de cette formation, merci de contacter Camille Helmer : chelmer@ania.net

L'étiquetage nutritionnel selon le règlement européen INCO : de la théorie à la pratique

- ◆ Une des mesures phare du nouveau règlement européen sur l'information du consommateur (INCO) est de rendre obligatoire, d'ici le 13 décembre 2016, la présence d'un étiquetage nutritionnel sur tous les produits préemballés. Les modalités de mise en œuvre de cet étiquetage ont été, à cette occasion, profondément remodelées, tant dans son contenu (nutriments à indiquer, mode d'expression, etc...) que dans sa forme (présentation, répétition de l'information en face avant de l'emballage, etc...). L'étiquetage nutritionnel, bien qu'obligatoire en 2016, devra cependant respecter le règlement INCO dès décembre 2014.
- ◆ Après avoir acquis les bases théoriques concernant ce nouvel étiquetage nutritionnel, cette formation vous permettra d'acquérir une méthodologie pratique et opérationnelle pour appliquer ces dispositions réglementaires à vos produits.
- ◆ Face aux questions qui se posent pour l'application du nouveau règlement INCO, le « questions-réponses » de l'ANIA vous sera présenté pour vous apporter des réponses concrètes.



OBJECTIFS

- ◆ Maîtriser les nouvelles règles d'étiquetage nutritionnel.
- ◆ Être capable de réaliser un étiquetage nutritionnel sur base des tables de référence et des bulletins d'analyse.
- ◆ Découvrir le guide ANIA « questions-réponses sur l'application du règlement INCO ».

PUBLIC

- Directeurs et Responsables Qualité
- Responsables de la Réglementation
- Responsables R & D

ANIMATION

- **Elise CLERC**
- **Arnaud JARUGA**
Service de Nutrition
INSTITUT PASTEUR DE LILLE

METHODES et OUTILS

- Apports théoriques couplés à des illustrations concrètes sur la base de cas pratiques.
- Nombre de stagiaires limité à 15 par session.
- Support power point et dossier remis aux participants.

DATE

- Mercredi 11 juin 2014 de 9h à 17h30
- Mercredi 25 juin 2014 de 9h à 17h30
- Mercredi 8 octobre 2014 de 9h à 17h30

LIEU

- ANIA
21 rue Leblanc, 75015 Paris
M° Balard ou RER C Bd Victor

COUT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (660 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (960 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA
Règlement à réception de la facture.

PROGRAMME DE LA FORMATION

INTRODUCTION

- Les instances nationales et européennes qui interviennent dans le droit de l'alimentation
- Les grands principes du droit de l'alimentation européen
- Définitions
- Les questions-réponses de l'ANIA sur l'application du règlement INCO

LA DECLARATION NUTRITIONNELLE MAINTENANT OBLIGATOIRE

- Les produits concernés par le règlement : les produits pré-emballés
- Les quelques opérateurs et produits exemptés d'étiquetage nutritionnel obligatoire
- Les mentions obligatoires et les mentions facultatives
- Les dispositions à respecter en cas d'utilisation d'allégations
- La présentation de l'étiquetage nutritionnel : emplacement, unités, valeurs de référence...
- Les périodes de transition
- Les perspectives d'évolution

EN PRATIQUE, COMMENT REALISER UN ETIQUETAGE NUTRITIONNEL

- Obtention des valeurs nutritionnelles : calculs, tables de référence et analyses
- Tolérances et arrondis
- Plan de contrôle de la composition nutritionnelle
- Exercices pratiques
- Etude d'étiquetages conformes et non conformes
- Réflexion / exercices possibles sur des exemples d'étiquetages apportés par les participants

RAPPELS SUR LES ALLEGATIONS NUTRITIONNELLES ET DE SANTE

- Définitions, allégations autorisées
- Conditions d'utilisation

CONCLUSIONS ET EVALUATIONS

Pour toute information sur le contenu de cette formation, merci de contacter Camille Helmer : chelmer@ania.net

Préparer vos négociations commerciales 2015 à l'aune de la loi « Hamon »

- ◆ *Le projet de loi relatif à la consommation dont le vote définitif est prévu pour début 2014, modifie plusieurs dispositions du Code de commerce relatives aux relations commerciales. Si les grands principes de la Loi de Modernisation de l'Economie n'ont pas été remis en cause, les nouvelles dispositions nécessitent plusieurs précautions à prendre afin de développer une relation commerciale équilibrée.*
- ◆ *Pour la majorité de ses dispositions relatives aux relations commerciales, le projet de loi aurait vocation à s'appliquer aux négociations 2015. Il est indispensable d'adapter les outils et stratégies pour anticiper les conséquences pratiques et mener à bien les négociations à venir.*



OBJECTIFS

- ◆ Connaître les modifications législatives impactant les contrats et apprécier leurs risques et enjeux.
- ◆ Perfectionner sa méthodologie de préparation des négociations commerciales.
- ◆ Intégrer les contraintes et opportunités de la loi « Hamon » dans sa stratégie commerciale.

PUBLIC

- PDG, DG, Gérants
- Directeurs juridiques, Juristes
- Directeurs commerciaux
- Responsables commerciaux
- Directeurs des achats

ANIMATION

- **Nicolas GENTY**
Avocat, Directeur associé
Département Concurrence Distribution - FIDAL
- **Philippe DUVOCELLE**
Consultant, Expert en Négociation, et ancien responsable achat GMS.

METHODES et OUTILS.

- Nombre de stagiaires limité à 15 par session.
- Support power point et dossier remis aux participants.
- Illustration par des décisions de justice.
- Débat : questions / réponses.

DATE

- Mardi 15 avril 2014 de 9H à 17H30
- Mardi 3 juin 2014 de 9H à 17H30

LIEU

- ANIA
21 rue Leblanc, 75015 Paris
M° Balard ou RER C Bd Victor

COUT

- 550 € HT par participant adhérent à une fédération de branche (660 € TTC) ou
- 800 € HT par participant non adhérent à une fédération de branche (960 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA

Règlement à réception de la facture

PROGRAMME DE LA FORMATION

POURQUOI ET COMMENT CONSTRUIRE DES CGV

- de l'influence du « déséquilibre significatif » et de la loi « Hamon »

CONTROLLER LE RAPPORT CGV / CGA DANS LA NEGOCIATION COMMERCIALE

LES PRINCIPALES CLAUSES DES CGV

- Commande
- Logistique
- Tarif
- Paiement
- Nouveaux Instruments Promotionnels (NIP)
- Clause de réserve de propriété
- Loi applicable et tribunal compétent

TARIF : FORCE DU TARIF / TARIF SPECIFIQUE / VARIATION DE TARIF

- Un tarif unique ou plusieurs tarifs ?
- Préparer une baisse technique

CREER UNE DIFFERENCIATION ENTRE LES CLIENTS SANS DISCRIMINATION

- Règles en vigueur et sanctions
- Conditions d'application à l'international

FAVORISER L'EQUILIBRE DE LA RELATION

- Etre vigilant vis-à-vis des pratiques abusives
- La compensation de marge

LA MUTATION LOGISTIQUE

- Traduction juridique des enjeux opérationnels

NIP ET MARCHANDISES GRATUITES

- Précautions à prendre

LA FORMALISATION CONTRACTUELLE DES NEGOCIATIONS

- Plan d'affaires

Chaque thème du programme est abordé par les animateurs et les participants à l'aune de la loi « Hamon » en mettant en relief :

- L'esprit et les textes de la nouvelle loi
- La jurisprudence et les avis de la CEPC récents
- Les risques juridiques
- Les options commerciales possibles pour préserver les relations et les intérêts des parties.

Pour toute information sur le contenu de cette formation, merci de contacter Dafina Bikova : dbikova@ania.net

Conduire vos négociations commerciales 2015 à l'aune de la loi « Hamon »

- ◆ *Le projet de loi relatif à la consommation dont le vote définitif est prévu pour début 2014, modifie plusieurs dispositions du Code de commerce relatives aux relations commerciales. Si les grands principes de la Loi de Modernisation de l'Economie n'ont pas été remis en cause, les nouvelles dispositions nécessitent plusieurs précautions à prendre afin de développer une relation commerciale équilibrée.*
- ◆ *Pour la majorité de ses dispositions relatives aux relations commerciales, le projet de loi aurait vocation à s'appliquer aux négociations 2015. Il est indispensable d'adapter les outils et stratégies pour anticiper les conséquences pratiques et mener à bien les négociations à venir.*



OBJECTIFS

- ◆ Connaître les modifications législatives impactant les contrats et apprécier leurs risques et enjeux.
- ◆ Perfectionner sa méthodologie de préparation des négociations commerciales.
- ◆ Intégrer les contraintes et opportunités de la loi « Hamon » dans sa stratégie commerciale.
- ◆ Maîtriser les risques de sanction et gérer les contrôles.

PUBLIC

- PDG, DG, Gérants
- Directeurs juridiques, Juristes
- Directeurs et Responsables commerciaux,
- Directeurs des achats

ANIMATION

- **Nicolas GENTY**
Avocat, Directeur associé
Département Concurrence Distribution - FIDAL
- **Philippe DUVOCELLE**
Consultant, expert en Négociation, et ancien responsable achat GMS.

METHODES et OUTILS.

- Nombre de stagiaires limité à 15 par session.
- Support power point et dossier remis aux participants.
- Illustration par des décisions de justice.
- Débat : questions / réponses.

DATE

- Jeudi 18 septembre 2014 de 9H à 17H30
- Mercredi 29 octobre 2014 de 9H à 17H30

LIEU

- ANIA
21 rue Leblanc, 75015 Paris
M° Balard ou RER C Bd Victor

COUT

- 550 € HT par participant adhérent à une fédération de branche (660 € TTC) ou
- 800 € HT par participant non adhérent à une fédération de branche (960 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA
Règlement à réception de la facture.

PROGRAMME DE LA FORMATION

COMMENT UTILISER SES CGV

- De l'influence du « déséquilibre significatif » et de la loi « Hamon »

GERER LE RAPPORT CGV / CGA DANS LA NEGOCIATION COMMERCIALE

APPLIQUER SES TARIFS

- Force du tarif & Tarif spécifique
- Variation de tarif

CONDUIRE UNE BAISSSE TECHNIQUE

- S'assurer des conséquences à moyen et long terme.

VALORISER UNE DIFFERENCIATION ENTRE LES CLIENTS SANS DISCRIMINATION

- Règles en vigueur et sanctions
- Conditions d'application à l'international

VEILLER A L'EQUILIBRE DE LA RELATION

- Etre vigilant vis-à-vis des pratiques abusives
- La compensation de marge

LA MUTATION LOGISTIQUE

- Traduction juridique des enjeux opérationnels

NIP ET MARCHANDISES GRATUITES

- Précautions à prendre

LA FORMALISATION CONTRACTUELLE DES NEGOCIATIONS

- Plan d'affaires

Chaque thème du programme est abordé par les animateurs et les participants à l'aune de la loi « Hamon » en mettant en relief :

- L'esprit et les textes de la nouvelle loi
- La jurisprudence et les avis de la CEPC récents
- Les risques juridiques
- Les options commerciales possibles pour préserver les relations et les intérêts des parties.

Allégations nutritionnelles & de santé : le nouveau cadre réglementaire

- ◆ Sensibilisés par les campagnes d'information sur la nutrition et l'équilibre alimentaire, les consommateurs sont de plus en plus attentifs aux atouts nutritionnels des produits qu'ils consomment.
- ◆ Les informations nutritionnelles qui peuvent figurer sur les produits ou être communiquées aux consommateurs sont aujourd'hui de plus en plus encadrées. Le règlement européen 1924/2006 sur les allégations nutritionnelles et de santé et la publication en 2012 de la liste positive des allégations de santé générique a considérablement modifié les possibilités de communication sur la nutrition des industriels de l'agro-alimentaire. Le règlement européen 1169/2011 sur l'information du consommateur a également modifié les règles en matière d'étiquetage nutritionnel.



PUBLIC

- Directeurs Qualité
- Responsables Qualité,
- Responsables de la Réglementation
- Responsables R & D

ANIMATION

- **Karima KACI**
L'ALLIANCE 7

METHODES et OUTILS

- Apports théoriques couplés à des illustrations concrètes sur la base de cas pratiques.
- Nombre de stagiaires limités à 15 par session.
- Support power point et dossier remis aux participants.

DATE

- Mardi 24 juin 2014 de 9H à 17H30

LIEU

- ALLIANCE 7
194 rue de Rivoli – 7501 Paris
M°1 – Tuilerie et M°14 - Pyramides

COUT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (660 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (960 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA

Règlement à réception de la facture

OBJECTIFS

- ◆ Mieux comprendre la réglementation relative aux allégations nutritionnelles et de santé et maîtriser les contraintes réglementaires.
- ◆ Mettre en application ses connaissances dans l'élaboration d'étiquetages ou d'autres supports de communication à partir d'exemples concrets d'étiquetages ou de brochures avec allégations nutritionnelles ou de santé.
- ◆ Actualiser ses connaissances et maîtriser les outils d'information et documents de référence disponibles.

PROGRAMME DE LA FORMATION

INTRODUCTION

LES BASES REGLEMENTAIRES

CHAMP D'APPLICATION

- Textes de référence applicables
- Outils d'application disponibles
- Communication relative à la nutrition sur les étiquetages ou tout autre support

DISPOSITIONS APPLICABLES A TOUTES LES ALLEGATIONS NUTRITIONNELLES ET DE SANTE

- Principes généraux
- Conditions générales

DISPOSITIONS A RESPECTER EN CAS D'UTILISATION D'ALLEGATIONS NUTRITIONNELLES

- Définitions
- Conditions spécifiques
- Quel étiquetage nutritionnel nécessaire avec le nouveau règlement européen sur l'information du consommateur ?
- Précisions sur l'utilisation de certaines allégations nutritionnelles

DISPOSITIONS A RESPECTER EN CAS D'UTILISATION D'ALLEGATIONS DE SANTE

- Définitions
- Conditions spécifiques par type d'allégation de santé
- Quel étiquetage nutritionnel nécessaire avec le nouveau règlement européen sur l'information du consommateur ?
- Précisions sur l'utilisation de certaines allégations de santé
- Période de transition

En Pratique, à partir d'exemples concrets

- Utilisation des listes d'allégations (registre communautaire, banque de données Access, registre EFSA)
- Vérification de la conformité d'exemple d'étiquetages et de communications nutritionnelles et santé.

LES DISPOSITIONS A VENIR

- Profils nutritionnels
- Limites maximales pour les vitamines et minéraux

CONCLUSIONS ET EVALUATIONS

Pour toute information sur le contenu de cette formation, merci de contacter Cécile Rauzy : crazy@ania.net

Conditions générales de participation aux formations

Les inscriptions aux stages de formation organisés par ANIA Formation sont soumises aux présentes conditions, sauf dérogation écrite et expresse de notre part. Une inscription implique l'adhésion pleine et entière du responsable de l'inscription et du participant à ces conditions générales de participation.

INSCRIPTION

Toute inscription à un stage de formation doit être confirmée par écrit à l'aide du bulletin d'inscription communiqué sur demande, dûment complété. En cas de prise en charge du paiement d'un stage de formation par un organisme payeur extérieur, le responsable de l'inscription doit communiquer à ANIA Formation, les coordonnées complètes de celui-ci et doit communiquer à cet organisme tous les éléments nécessaires pour en assurer le paiement.

TARIFS

Les prix des stages de formation sont indiqués, sur chaque programme en euros HT et TTC (TVA de 20% applicable) et comprennent les frais de restauration par jour et par participant. Tout stage commencé est dû en totalité.

PAIEMENT

Nos factures sont payables comptant et sans escompte, au plus tard à la date d'échéance figurant sur celles-ci, par chèque à l'ordre d'ANIA Formation.

Toute facture non payée à l'échéance porte intérêt de plein droit et sans mise en demeure préalable, à un taux annuel égal à 1,5 le taux de l'intérêt légal.

En cas de prise en charge du paiement d'une facture par un organisme payeur extérieur, le responsable de l'inscription doit communiquer à cet organisme tous les éléments qui lui sont indispensables pour assurer ce paiement.

Si celui-ci n'était pas effectué, ANIA Formation serait fondée à réclamer le montant de ce paiement à l'entreprise inscrite, solidairement débitrice à son égard.

CONVOCATION, CONVENTION DE FORMATION, FICHE D'ÉVALUATION ET SUIVI ADMINISTRATIF

Une semaine avant le début du stage, une convocation précisant la date, le lieu et les horaires du stage est adressée au participant ou au responsable de l'inscription.

Au début du stage, trois exemplaires de convention de formation signés par ANIA Formation doivent être signés par le participant (sauf si celui-ci n'est pas mandaté pour le faire : dans ce cas ; les exemplaires sont adressés au responsable de l'inscription qui doit en retourner deux à ANIA Formation dans les plus brefs délais).

A la fin du stage, une fiche d'évaluation est remplie par le participant et remise à l'animateur de la formation.

Dans le mois suivant l'issue de chaque stage, deux exemplaires des conventions de formation sont adressés avec la facture, au responsable de l'inscription.

En cas de prise en charge du paiement d'une facture par un organisme payeur extérieur, ANIA Formation envoie une convention de formation signée avec la facture à cet organisme ainsi qu'une convention de formation signée au responsable de l'inscription.

ANNULATION ET ABANDON

Toute demande d'annulation d'une inscription à l'initiative du stagiaire ou du responsable de l'inscription doit être notifiée par écrit à ANIA Formation et nous parvenir au moins 10 jours avant le début du stage.

Toute annulation intervenant moins de 10 jours avant la date du stage entraînera la facturation à l'entreprise de 30% des frais d'inscription, montant non imputable sur votre budget de formation.

Toute annulation intervenant moins de 48 heures avant la date du stage entraînera la facturation complète des frais d'inscription à l'entreprise, montant non imputable sur le budget de formation.

Tout stage commencé est dû en totalité.

Toutefois, lorsqu'un stagiaire ne peut réellement pas assister au stage auquel il est inscrit, il peut être remplacé par un collaborateur de la même entreprise. Le nom et les coordonnées de ce nouveau stagiaire doivent être confirmés à ANIA Formation.

ANIA Formation se réserve le droit d'annuler ou de reporter les stages dont l'effectif serait insuffisant, au plus tard 10 jours avant le début de ceux-ci. **Dans ce cas, ANIA Formation s'engage à prévenir immédiatement chaque stagiaire, par écrit, et à lui proposer une inscription prioritaire sur la prochaine session du stage concerné.**

Société :
Secteur d'activité :
Nom de la fédération de branche à laquelle adhère votre entreprise :
Nom du Participant : Prénom :
Fonction :
Adresse :
Code Postal : Ville :
Tél : E-mail :

ASSISTERA à la journée de formation sur :le :

Merci de cocher la case ci-dessous vous concernant :

- 660 euros TTC (550 € HT) pour les adhérents à une fédération de branche (désignée ci-dessus)
 960 euros TTC (800 € HT) pour les non adhérents

Merci de renvoyer votre bulletin d'inscription dûment rempli à srabereau@ania.net

Nom du Responsable Formation dans l'entreprise :
Adresse du Responsable Formation :
Mail et tél du Responsable Formation :

Et si vous gérez vous-même votre budget de formation :

Adresse facturation :
Adresse livraison de la facture :

Le règlement est dû à réception de la facture, qui vous sera adressée à l'issue de la formation (règlement par virement ou par chèque : 660 euros TTC pour les adhérents ou 960 euros TTC pour les non adhérents, à l'ordre d'ANIA Formation.

Si votre budget de formation est géré par un organisme collecteur (OPCA) :

Dans ce cas, veuillez consulter au préalable votre organisme de formation pour la demande de prise en charge ; après accord de votre organisme, merci de nous indiquer ses coordonnées :

Nom de l'organisme :
Nom du Responsable du dossier :
Adresse postale :
Tél : E-mail :

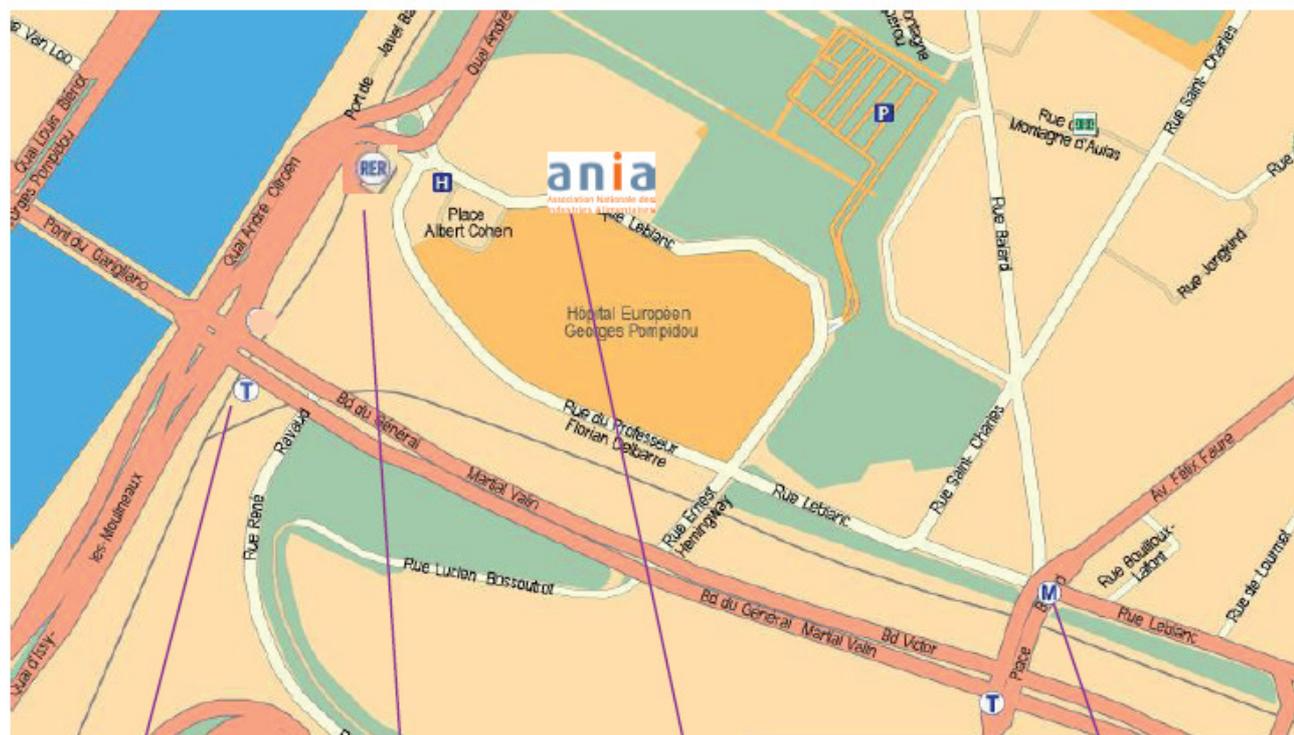
Toute annulation intervenant moins de 10 jours avant la date du stage entraînera la facturation à l'entreprise de 30% des frais d'inscription. Toute annulation intervenant moins de 48 heures avant la date du stage entraînera la facturation complète des frais d'inscription à l'entreprise.

**La SARL ANIA FORMATION
se réserve le droit d'annuler ou de reporter les stages dont l'effectif serait insuffisant.**

Date :

Signature et cachet de l'Entreprise

Plan d'accès



T3 : Pont de Garigliano

RER C : Bld Victor

ANIA
21, rue Leblanc - Bâtiment B
75015 PARIS

Métro : Balard
Ligne 8

ANIA FORMATION

Responsable Formation : Morgan OYAUX

Assistante : Sylvie RABEREAU

21 rue Leblanc

75015 PARIS

Tél. : 01 53 83 86 13

E-mail : srabereau@ania.net

@ : www.ania.net

CATALOGUE FORMATIONS 2014

Edition : janvier 2014

Réalisation : Sylvie RABEREAU

Crédit Photos : Getty Images - Jupiterimages



Restez connectés aux services de l'ANIA :
www.ania.net www.ania-recherche.net www.ania-export.fr