

ania
Formation

Catalogue de formations 2012



ANIA Formation en 2012



Depuis plusieurs années, l'ANIA accompagne les entreprises de l'alimentaire, en développant des journées de formation reconnues par la profession.

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

Chaque année, l'offre vise à être en phase avec les différentes priorités et contraintes des entreprises du secteur : modes de commercialisation des produits, information des consommateurs, qualité et sécurité alimentaire, assurances des différents risques, pénibilité

Ce catalogue vous présente, par thème et de manière détaillée, chaque module proposé en 2012. Notre équipe reste à votre disposition pour toute information complémentaire.

Très bonne année 2012, riche en nouvelles expériences et formations.

Catherine CHAPALAIN
Directeur Général

Verbatim

CONDUIRE VOS NEGOCIATIONS COMMERCIALES 2012

« La présentation du contexte juridique m'a fortement intéressé ainsi que le fait de pouvoir travailler sur des cas concrets. Cette formation m'a apporté une réflexion globale sur le contenu des CGV et une mise à jour des éléments nécessaires dans notre offre produit.

Les apports pratiques opérationnels des enjeux ainsi que les échanges avec les autres participants, m'ont apporté des pistes de travail intéressantes pour améliorer la stratégie de mon entreprise ».

ENJEUX DE LA LOGISTIQUE DANS LES RELATIONS COMMERCIALES

« Les informations concernant la cartographie des distributeurs, les schémas des différents flux logistiques (flux poussés, flux tirés, GPA, GMA, etc...) m'ont vivement intéressé, ainsi que les exemples et les anecdotes ».

*« Bonne approche environnementale du sujet ! »
« Formation accompagnée de nombreux cas concrets + vue sur schémas logistiques anglais et américains ».*

ETIQUETAGE

« Cette journée de formation très profitable m'a apporté de nombreuses réponses aux problématiques quotidiennes de l'entreprise et m'a rassurée sur plusieurs aspects »

« Rappel des différents textes, bon « point à date », bonne présentation d'ensemble.

Sommaire

- Bilan des négociations commerciales 2012	4
- Préparation des négociations commerciales 2013.....	5
- Conduite des négociations commerciales 2013	6
- Négociations commerciales des produits MDD	7
- Les enjeux de la logistique dans les relations commerciales	8
- Pénibilité : comment appliquer les dispositions spécifiques de la loi du 9 novembre 2010 sur les retraites	9
- Pénibilité : précisions (programme en cours de finalisation)	10
- Egalité professionnelle : comment appliquer les dispositions spécifiques de la Loi du 9 novembre 2010 sur les retraites	11
- Stress au travail, harcèlement (programme en cours de finalisation)	12
- Gestion et communication de crise	13
- Droit et pratique de l'étiquetage	14
- L'étiquetage nutritionnel selon le nouveau règlement européen : de la théorie à la pratique	15
- Initiation au monde de l'assurance	16
- Les assurances de biens et responsabilités de l'entreprise	17

Bilan des négociations commerciales 2012 et préparation des négociations 2013

- ◆ C'est seulement fin 2011 que la modification du cadre juridique des négociations commerciales, initiée en 2008, a commencé réellement à se matérialiser, juridiquement parlant. Il est donc primordial de réaliser en même temps, un bilan des négociations commerciales et de la jurisprudence récente, pour se préparer au mieux aux négociations 2013.
- ◆ Faire le bilan des négociations passées permet d'adapter les outils et stratégies pour anticiper les conséquences pratiques et mener à bien les négociations à venir.



OBJECTIFS

- ◆ Faire le bilan des négociations 2012 sur le plan juridique et sur le plan des relations commerciales Fournisseurs / Distributeurs.
- ◆ Tirer les enseignements de l'évolution de la LME, ces 3 dernières années.
- ◆ Identifier les points clés, juridiques et commerciaux, à travailler pour préparer au mieux les négociations 2013.

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 3 avril 2012 de 9H à 17H30

LIEU

- ANIA – 21 rue Leblanc – 75015 Paris

COUT

- 550 € HT par participant adhérent à une fédération de branche (657,80 € TTC) ou
- 800 € HT par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement

PROGRAMME DE LA FORMATION

LE RAPPORT CGV / CGA DANS LES NEGOCIATIONS COMMERCIALES 2012

TARIF : FORCE DU TARIF / DIFFICULTES DE MISE EN ŒUVRE EN 2012

L'ÉVOLUTION RÉCENTE DE LA JURISPRUDENCE

- Les enseignes visées
- Les clauses attaquées
- Les enseignements à en tirer pour 2012 et 2013.

POURQUOI ET COMMENT CONSTRUIRE DES CGV POUR 2013

- de l'influence du « déséquilibre significatif

LES PRINCIPALES CLAUSES DES CGV

- Commande
- Livraison
- Tarif
- Paiement
- Clause de réserve de propriété
- Loi applicable et tribunal compétent

FAVORISER L'ÉQUILIBRE DE LA RELATION

- Être vigilant vis-à-vis des pratiques abusives

LA MUTATION LOGISTIQUE

- Traduction juridique des enjeux opérationnels

Chaque thème du programme est abordé par les animateurs et les participants et met en relief :

- L'esprit et les textes de 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 Rachel Blumel : rblumel@ania.net

Préparer vos négociations commerciales 2013

- ◆ La modification du cadre juridique des négociations commerciales en 2008 a ouvert de nouvelles opportunités mais a également imposé plusieurs précautions à prendre afin de développer une relation commerciale équilibrée.
- ◆ Après avoir évalué les enjeux et risques du dispositif et de sa mise en œuvre depuis 3 ans, il est temps d'adapter les outils et stratégies pour anticiper les conséquences pratiques et mener à bien les négociations à venir.



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 26 Juin 2012 de 9H à 17H30

LIEU

- FIDAL - 14 boulevard du Général Leclerc - 92527 Neuilly sur Seine

COÛT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (657,80 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement

OBJECTIFS

- ◆ Perfectionner sa méthodologie de préparation des négociations commerciales.
- ◆ Intégrer les contraintes et opportunités de la réforme dans la relation commerciale.
- ◆ Tirer partie d'une expérience de 3 ans avec l'évolution des attentes de ses clients

PROGRAMME DE LA FORMATION

POURQUOI ET COMMENT CONSTRUIRE DES CGV

- de l'influence du « déséquilibre significatif

CONTROLLER LE RAPPORT CGV / CGA DANS LA NEGOCIATION COMMERCIALE

LES PRINCIPALES CLAUSES DES CGV

- Commande
- Livraison
- Tarif
- Paiement
- Clause de réserve de propriété
- Loi applicable et tribunal compétent

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

- Pourquoi 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 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 et met en relief :

- L'esprit et les textes de 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 Rachel Blumel : rblumel@ania.net

Conduire vos négociations commerciales 2013

- ◆ La modification du cadre juridique des négociations commerciales en 2008 a ouvert de nouvelles opportunités mais a également imposé plusieurs précautions à prendre afin de développer une relation commerciale équilibrée.
- ◆ Après avoir évalué les enjeux et risques du dispositif et de sa mise en œuvre depuis 3 ans, il est temps d'adapter les outils et stratégies pour anticiper les conséquences pratiques et mener à bien les négociations à venir.



OBJECTIFS

- ◆ Perfectionner sa méthodologie de préparation des négociations commerciales.
- ◆ Intégrer les contraintes et opportunités de la réforme dans la relation commerciale.
- ◆ Maîtriser les risques de sanction et gérer les contrôles.

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 11 septembre 2012 de 9H à 17H30 (chez FIDAL)
- Mardi 13 novembre 2012 de 9H à 17H30 (à l'ANIA)

LIEU

- FIDAL – 14 boulevard du Général Leclerc – 92527 Neuilly sur Seine
- ANIA – 21 rue Leblanc – 75015 Paris

COÛT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (657,80 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement

PROGRAMME DE LA FORMATION

POURQUOI ET COMMENT UTILISER SES CGV

- De l'influence du « déséquilibre significatif

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 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 et met en relief :

- L'esprit et les textes de 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.

Négociations commerciales des produits MDD

- ◆ Depuis près de 40 ans et l'apparition des premiers « Produits Libres », l'offre de produits alimentaires à Marque De Distributeur (MDD) ne cesse de se développer dans les linéaires.
- ◆ Trop peu traitée jusque là, la problématique de la relation contractuelle généralement basée sur un contrat et/ou un cahier des charges élaboré par le client nécessite des éclaircissements au regard de la législation applicable.
- ◆ Après avoir évalué les enjeux et risques du dispositif applicable, il est temps de mettre en place les outils et stratégies adaptés pour mener à bien les négociations à venir.



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 10 juillet 2012 de 9h à 17h30 (ANIA)
- Mardi 23 octobre 2012 de 9h à 17h30 (FIDAL)

LIEU

- FIDAL – 14 boulevard du Général Leclerc – 92527 Neuilly sur Seine
- ANIA – 21 rue Leblanc – 75015 Paris

COUT

- 550 € HT par participant adhérent à une fédération de branche (657,80 € TTC) ou
- 800 € HT par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement

OBJECTIFS

- ◆ Identifier le cadre contractuel de la commercialisation de produits MDD.
- ◆ Perfectionner sa méthodologie de préparation des négociations commerciales en produits MDD.
- ◆ Maîtriser les risques de sanction et gérer les contrôles.

PROGRAMME DE LA FORMATION

DEFINITIONS ET SPECIFICITES DE LA MDD

- En quoi la relation Fournisseur / Distributeur est-elle spécifique lorsqu'il s'agit de MDD.
- Définition pratique de la MDD
- Définition de la MDD par le client
- Place de la MDD dans la stratégie d'entreprise.

PROPRIETE INTELLECTUELLE, RECHERCHE & DEVELOPPEMENT

- Recette, process industriel, ce qui peut être protégé... ou pas.
- Réserver les innovations à ses marques ou les confier aux MDD.

AUDIT ET CONFIDENTIALITE

- Transparence ou prudence lors des audits.
- Limites des engagements en matière de confidentialité.

PRIX ET CONDITIONS COMMERCIALES

- Durée de validité des prix négociés,
- Indexation sur les matières premières critiques
- Prises en charge des coûts promotionnels
- Autres conditions commerciales.

CADRE JURIDIQUE DE LA FOURNITURE DE PRODUITS MDD

- Dispositif applicable
- Droits et obligations des parties contractantes
- Précautions à prendre

IMPACT DE LA DEMATERIALISATION DES ECHANGES COMMERCIAUX

FAVORISER L'EQUILIBRE DE LA RELATION

- Etre vigilant vis-à-vis des pratiques abusives
- Favoriser les contrats à court ou à long terme

LA MUTATION LOGISTIQUE

- Traduction juridique des enjeux opérationnels

Chaque thème du programme est abordé par les animateurs et les participants et met en relief :

- L'esprit et les textes de 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 Rachel Blumel : rblumel@ania.net

Les enjeux de la logistique dans les relations commerciales

- ◆ *La logistique est un enjeu de plus en plus important dans les rapports entre industriels et distributeurs.*
- ◆ *Les performances sont liées à la maîtrise et à la compréhension de l'ensemble des process et la capacité à développer des axes de collaboration entre fournisseurs et clients.*



OBJECTIFS

- ◆ Comprendre les différents schémas logistiques demandés par les clients et les conséquences pratiques qui en résultent
- ◆ Appréhender les mécanismes de coûts et de création de valeur
- ◆ Identifier les leviers de collaboration entre les acteurs de la chaîne logistique.

PUBLIC

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

ANIMATION

- **Jean-Marie PICARD**
Consultant-formateur APTILOGIS Formation, ou
- **Julien DARTHOUT**
Consultant-formateur APTILOGIS Formation

METHODES et OUTILS

- Nombre de stagiaires limité à 15 par session.
- Support power point et dossier remis aux participants.
- Illustration par des exemples pratiques.
- Témoignages et interactivité.

DATES

- Mercredi 30 mai 2012 de 9h à 17h30
- Jeudi 7 juin 2012 de 9h à 17h30
- Mardi 2 octobre 2012 de 9h à 17h30
- Mardi 6 novembre 2012 de 9h à 17h30

LIEU

- ANIA – 21 rue Leblanc – 75015 Paris

COUT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (657,80 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement

PROGRAMME DE LA FORMATION

DEFINITION DES PROCESSUS LOGISTIQUES

- Industriels
- Distributeurs
- Le client

OBJECTIFS ET ENJEUX

- L'organisation des flux à partir de la satisfaction de la demande clients
- L'émergence des négociations logistiques dans les rapports Industrie et Commerce
- De la logistique opérationnelle au supply chain management
- Stocks et ruptures
- Les coûts logistiques
- La création de valeur
- Les besoins de collaboration entre acteurs de la chaîne logistique

LES DIFFERENTS SCHEMAS LOGISTIQUES

- Flux stockés et flux tendus
- Flux poussés et flux tirés
- Flux directs et flux indirects
- Le rôle des prestataires logistiques
- Analyse de cas concrets

PRATIQUES LOGISTIQUES DES CGV ET DES CGA

- Les indicateurs de la performance logistiques
- Les questions abordées
- Les difficultés rencontrées

DEVELOPPEMENT DURABLE

- Son impact sur les chaînes logistiques
- Exemples de projets

CONCLUSION PROSPECTIVE

Pour toute information sur le contenu de cette formation, merci de contacter Rachel Blumel : rblumel@ania.net

Pénibilité :

Comment appliquer les dispositions spécifiques de la loi du 9 novembre 2010 sur les retraites ?

- ◆ *Comment maîtriser la profusion des textes en matière de prévention :*
 - prévention à raison d'un risque spécial,
 - prévention à raison de la déclaration dans le DUER, ou encore,
 - prévention dans le cadre du plan d'action créé par la loi du 9 novembre 2010.



OBJECTIFS

- ◆ Redessiner la carte des risques en entreprise en prenant en compte les facteurs de pénibilité
- ◆ Comprendre la méthode de pré-diagnostic et diagnostic sur les postes exposés
- ◆ Cerner les obligations en résultant
- ◆ Définir les accords de méthode et plan d'action, négocié ou unilatéral.

PUBLIC

- Directeurs et Responsables RH
- Directeurs et responsables relations sociales
- Juristes
- Managers

ANIMATION

- **Alain SAURET**, Avocat associé ou
- **Christophe FROUIN**, Avocat CAPSTAN Avocats

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

- Mercredi 25 janvier 2012 de 9h à 17h30
- Jeudi 8 mars 2012 de 9h à 17h30

LIEU

- CAPSTAN – 83 rue La Boétie – 75008 Paris

COUT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (657,80 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement

PROGRAMME DE LA FORMATION

INTRODUCTION : L'ÉLÉMENT DÉCLENCHEUR

- La retraite anticipée pour pénibilité
- Le lien avec les carrières

L'OBLIGATION DE PREVENTION DU RISQUE PENIBILITE

- Élément fort de l'obligation générale de sécurité de résultat

REDESSINER LA CARTE DES RISQUES EN ENTREPRISE

- En prenant en compte les facteurs de pénibilité

DIX FACTEURS DE RISQUE IDENTIFIES COMME POUVANT CONCOURIR AU DEVELOPPEMENT DE LA PENIBILITE

NOUVELLES CONTRAINTES POUR LES ENTREPRISES

- La déclaration dans le document unique d'évaluation des risques (DUER)
- Les modalités de prévention mise en œuvre
- Les fiches d'exposition

ENTREPRISES D'AU MOINS 50 SALARIES DONT AU MOINS 50% SONT EXPOSES A DES FACTEURS DE PENIBILITE

- Obligation spécifique de négocier sur la pénibilité ou d'édicter un plan d'action.
- Risque de pénalité.

Pour toute information sur le contenu de cette formation, merci de contacter Morgan Oyaux : moyaux@ania.net

Pénibilité :

Comment appliquer les dispositions spécifiques de la loi du 9 novembre 2010 sur les retraites ?

Précisions



PUBLIC

- Directeurs et Responsables RH
- Directeurs et responsables relations sociales
- Juristes
- Managers

ANIMATION

- **Alain SAURET**, Avocat associé ou
- **Christophe FROUIN**, Avocat
CAPSTAN Avocats

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

- Mercredi 28 mars 2012 de 9h à 17h30 (ANIA)

LIEU

- ANIA – 21 rue Leblanc – 75015 Paris

COUT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (657,80 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement

PROGRAMME DE LA FORMATION

EN COURS DE FINALISATION

Pour toute information sur le contenu de cette formation, merci de contacter Morgan Oyaux : moyaux@ania.net

Egalité professionnelle: Comment appliquer les dispositions spécifiques de la loi du 9 novembre 2010 sur les retraites ?

- ◆ *Comment éviter la pénalité financière et signer un accord ou mettre en place un plan d'action adapté aux contraintes de l'entreprise ?*



PUBLIC

- Directeurs et Responsables RH
- Directeurs et responsables relations sociales
- Juristes
- Managers

ANIMATION

- **Geoffroy de RAINCOURT**, Avocat associé
CAPSTAN Avocats

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 ET LIEU

- Jeudi 16 février 2012 de 9h à 17h30
à l'ANIA 21 rue Leblanc – 75015 Paris

COUT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (657,80 € TTC)
ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement

OBJECTIFS

- ◆ Diagnostiquer les inégalités de traitement à partir du rapport de situation comparée
- ◆ Cerner les différentes obligations de l'entreprise en matière d'égalité professionnelle
- ◆ Définir l'accord collectif ou le plan d'action relatif à l'égalité professionnelle

PROGRAMME DE LA FORMATION

INTRODUCTION : UN THEME A RISQUE POUR L'ENTREPRISE

- La montée en puissance du contentieux
- La profusion de lois

DIAGNOSTIQUER LES INEGALITES DE TRAITEMENT

- Le rapport sur la situation comparée des hommes et des femmes
- Le rapport sur la situation économique de l'entreprise

LES NEGOCIATIONS ANNUELLES OBLIGATOIRES SUR L'EGALITE FEMMES HOMMES

- La NAO sur la suppression des écarts de rémunération
- La NAO sur l'égalité professionnelle

LES ACCORDS COLLECTIFS ET LES PLANS D'ACTION RELATIFS A L'EGALITE PROFESSIONNELLE

- Accord ou plan d'action : une alternative stratégique pour l'entreprise
- Le contenu des accords ou plans d'action
- Le rôle des institutions représentatives du personnel

LA SANCTION FINANCIERE

- Le montant
- La procédure
- La modulation au regard des particularités de l'entreprise

Pour toute information sur le contenu de cette formation, merci de contacter Morgan Oyaux : moyaux@ania.net

Stress au travail, harcèlement



PUBLIC

- Directeurs et Responsables RH
- Directeurs et responsables relations sociales
- Juristes
- Managers

ANIMATION

- **Alain SAURET**, Avocat associé ou
- **Christophe FROUIN**, Avocat
CAPSTAN Avocats

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 ET LIEU

- Mercredi 24 octobre 2012 de 9h à 17h30
à l'ANIA 21 rue Leblanc – 75015 Paris

COUT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (657,80 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement

PROGRAMME DE LA FORMATION

EN COURS DE FINALISATION

Pour toute information sur le contenu de cette formation, merci de contacter Morgan Oyaux : moyaux@ania.net

Gestion et communication de crise

- ◆ *L'environnement dans lequel les entreprises de l'agro-alimentaire évoluent est potentiellement générateur de crises (retrait / rappel, accident, stress au travail...).*
- ◆ *Si la survenue d'une crise est souvent imprévisible, elle n'est pas une fatalité lorsque l'entreprise y est préparée. Comment réagir ? Par où commencer ? Que dire à ses clients, ses collaborateurs...*
- ◆ *Autant de réflexes à acquérir pour mettre toutes les chances de son côté.*



PUBLIC

- Directeurs Généraux
- Directeurs et Responsables Qualité
- Responsables de crise
- DRH...

ANIMATION

- **Emmanuelle TRAN** ou
- **Emmanuelle FERRARI**
Consultantes
ACYAN, Cabinet spécialisé en prévention, gestion et communication de crise

METHODES et OUTILS

- Nombre de stagiaires limités à 12
- Mises en situation
- Partage d'expériences entre participants
- Alternance de mises en situation pratiques (jeux de rôles) et d'apports méthodologiques sur 2 thématiques : décider en cellule de crise et communiquer en temps de crise
- Support power point et dossier remis aux participants.

DATE

- Mercredi 6 juin de 9H à 17H30
- Lundi 8 octobre de 9H à 17H30

LIEU

- ANIA – 21 rue Leblanc – 75015 Paris

COUT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (657,80 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement

OBJECTIFS

- ◆ Sensibiliser les participants aux enjeux de la gestion de crise.
- ◆ Acquérir les bons réflexes pour bien gérer et communiquer en temps de crise.

PROGRAMME DE LA FORMATION

ANALYSE DE CAS DE CRISE MEDIATISES

- Décryptage des caractéristiques d'une crise
- Analyse des comportements des entreprises

DECIDER EN CELLULE DE CRISE

- Exercice de simulation interactif
- Debriefing par les participants
- Apport méthodologique

COMMUNIQUER EN CAS DE CRISE

- Présentation des règles et outils de communication de crise (messages clés, communiqué de presse...)
- Atelier en sous-groupes : rédaction d'un message clé et d'un communiqué de presse sur 2 crises potentielles.

CONSTRUIRE UN DISPOSITIF DE GESTION DE CRISE

- Les fondamentaux de la gestion de crise : organisation et compétences
- Etapes de travail pour mettre en place un dispositif de gestion de crise.

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

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.



PUBLIC

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

ANIMATION

- **Antoine de BROSSES**
Avocat à la Cour
Cabinet Hogan Lovells

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

- Mercredi 4 avril 2012 de 9H à 17H30
- Jeudi 28 juin 2012 de 9H à 17H30
- Mardi 9 octobre 2012 de 9H à 17H30

LIEU

- ANIA – 21 rue Leblanc – 75015 Paris

COUT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (657,80 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement

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.

PROGRAMME DE LA FORMATION

GENERALITES SUR L'ETIQUETAGE

- Les nouveautés du règlement n° 1169/2011
- 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 Cécile Rauzy : crazy@ania.net

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

- ◆ Une des mesures phare du nouveau règlement européen sur l'information du consommateur 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...).
- ◆ 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.



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.

PUBLIC

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

ANIMATION

- **Elise CLERC**
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

- Jeudi 5 avril 2012 de 9h à 17h30
- Vendredi 29 juin 2012 de 9h à 17h30
- Mercredi 10 octobre 2012 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 (657,80 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement

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

LA DECLARATION NUTRITIONNELLE MAINTENANT OBLIGATOIRE

- Les produits concernés par le règlement : les produits préemballés
- 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

CONCLUSIONS ET EVALUATIONS

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

Initiation au monde de l'assurance

- ◆ Dans la recherche de sécurité, la conclusion d'un contrat d'assurance doit être l'aboutissement d'une réflexion sur les risques, une décision de gestion raisonnée.
- ◆ A chaque type de risque correspond une réponse « assurance » susceptible de le garantir.
- ◆ Mais l'opération d'assurance répond à une organisation et une réglementation spécifique, environnement dans lequel le Dirigeant d'Entreprise doit être utilement accompagné et conseillé.



OBJECTIFS

- ◆ Apporter une connaissance générale du monde de l'assurance, en particulier du courtage.
- ◆ Permettre aux stagiaires de mieux comprendre l'activité et les différents acteurs du marché.

PUBLIC

- Juristes
- Directeurs Administratifs et Financiers
- Responsables assurances.

ANIMATION

- **Franck LE GALL**, Gras Savoye

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 ET LIEU

- Mercredi 23 mai 2012 de 9h à 17h30 à l'ANIA, 21 rue Leblanc, 75015 Paris
- Mercredi 17 octobre 2012 de 9h à 17h30 à l'ANIA, 21 rue Leblanc, 75015 Paris

COUT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (657,80 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement.

PROGRAMME DE LA FORMATION

L'ASSURANCE

- Historique
- Notions de base (le contrat, le risque, le sinistre)
- Environnement professionnel
- Les principes de fonctionnement de l'assureur

LE MARCHÉ

- Classification des branches
- Assurance de biens
- Assurance de personnes
- Principe de gestion et d'indemnisation
- Principes indemnitaires et forfaitaire
- Chiffres clés de l'assurance française

LES ACTEURS

- La distribution d'assurance
- Assureur et réassureur
- Expert
- Le courtage

Pour toute information sur le contenu de cette formation, merci de contacter Rachel Blumel : rblumel@ania.net

Les assurances de biens et responsabilités de l'entreprise

- ◆ *La gestion de risques de l'entreprise conduit inévitablement à l'ultime protection par l'assurance.*
- ◆ *Les assurances de biens permettent de garantir les pertes matérielles subies par le patrimoine de l'entreprise (et donc restaurer sa capacité à produire), ainsi que ses pertes pécuniaires.*
- ◆ *Les responsabilités des entreprises sont de plus en plus lourdes et font peser sur leur patrimoine des dettes de réparation à l'égard des tiers qui peuvent être considérables.*
- ◆ *Une bonne appréhension de ces couvertures permet à l'entreprise de réellement « gérer son risque » et non plus le subir.*



PUBLIC

- Juristes
- Directeurs Administratifs et Financiers
- Responsables assurances.

ANIMATION

- **Franck LE GALL**, Gras Savoye

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 ET LIEU

- Lundi 4 juin 2012 de 9h à 17h30 à l'ANIA, 21 rue Leblanc, 75015 Paris
- Jeudi 22 novembre 2012 de 9h à 17h30 à l'ANIA, 21 rue Leblanc, 75015 Paris

COÛT

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (657,80 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC).

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement

OBJECTIFS

- ◆ Apporter une connaissance générale des assurances dommages et responsabilités,
- ◆ Permettre aux stagiaires de mieux appréhender les couvertures existantes dans leur entreprise
- ◆ Comprendre les possibilités de transfert de risques aux assureurs.

PROGRAMME DE LA FORMATION

LES ASSURANCES DE DOMMAGES AUX BIENS

- Les garanties / périls dénommés ou tous risques
- Les principes de bases de la tarification, les franchises, la prévention
- Valeurs assurées et estimation préalable
- Sinistre maximum possible et limitation contractuelle d'Indemnité
- Le sinistre et son règlement
- L'assurance des stocks en interne, en externe et en cours de transport
- Les pertes d'exploitation

LES ASSURANCES DE RESPONSABILITES

- Généralités
 - Bases juridiques
 - Objet de l'assurance RC
 - Tiers et assurés
 - Dommages corporels, matériels et immatériels
 - exclusions
- Les différentes assurances RC
 - RC Exploitation
 - RC après Livraison (RC produits)
 - RC Professionnelle
 - RC Atteintes à l'Environnement
 - RC des Dirigeants
 - RC des professions réglementées

Pour toute information sur le contenu de cette formation, merci de contacter Rachel Blumel : rblumel@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 19,6% 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.

CONVOCAION, 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.**

Bulletin d'inscription

A RETOURNER A SYLVIE RABEREAU A ANIA FORMATION

Tél : 01 53 83 86 13 – Fax : 01 53 83 92 39 – E-mail : srabereau@ania.net

Société :

Secteur d'activité

Adhérent à quelle Fédération ?

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 :

657,80 euros TTC pour les adhérents à une fédération de branche (désignée ci-dessus)

956,80 euros TTC pour les non adhérents

Vous gérez vous-même votre budget de formation :

Merci de renvoyer votre bulletin d'inscription accompagné d'un chèque correspondant au règlement (657,80 euros TTC pour les adhérents ou 956,80 euros TTC pour les non adhérents) à l'ordre d'ANIA Formation.

Nom du Responsable du dossier :

Mail et tél du Responsable du dossier :

Adresse facturation :

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, merci de nous indiquer ses coordonnées.

Nom de l'organisme :

Nom du Responsable du dossier :

Adresse :

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 : Blvd Victor

ANIA
21, rue Leblanc - Bâtiment B
75015 PARIS

Métro : Balard
Ligne 8

ANIA FORMATION

Responsable Formation : Rachel BLUMEL

Assistante : Sylvie RABEREAU

21 rue Leblanc

75015 PARIS

Tél. : 01 53 83 86 13

Fax : 01 53 83 92 39

E-mail : srabereau@ania.net

@ : www.ania.net

CATALOGUE FORMATIONS 2012

Edition : janvier 2012

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