



**GALIA**

Connecting Automotive Supply Chain Experts

# CATALOGUE DES FORMATIONS



# Optimisez vos compétences

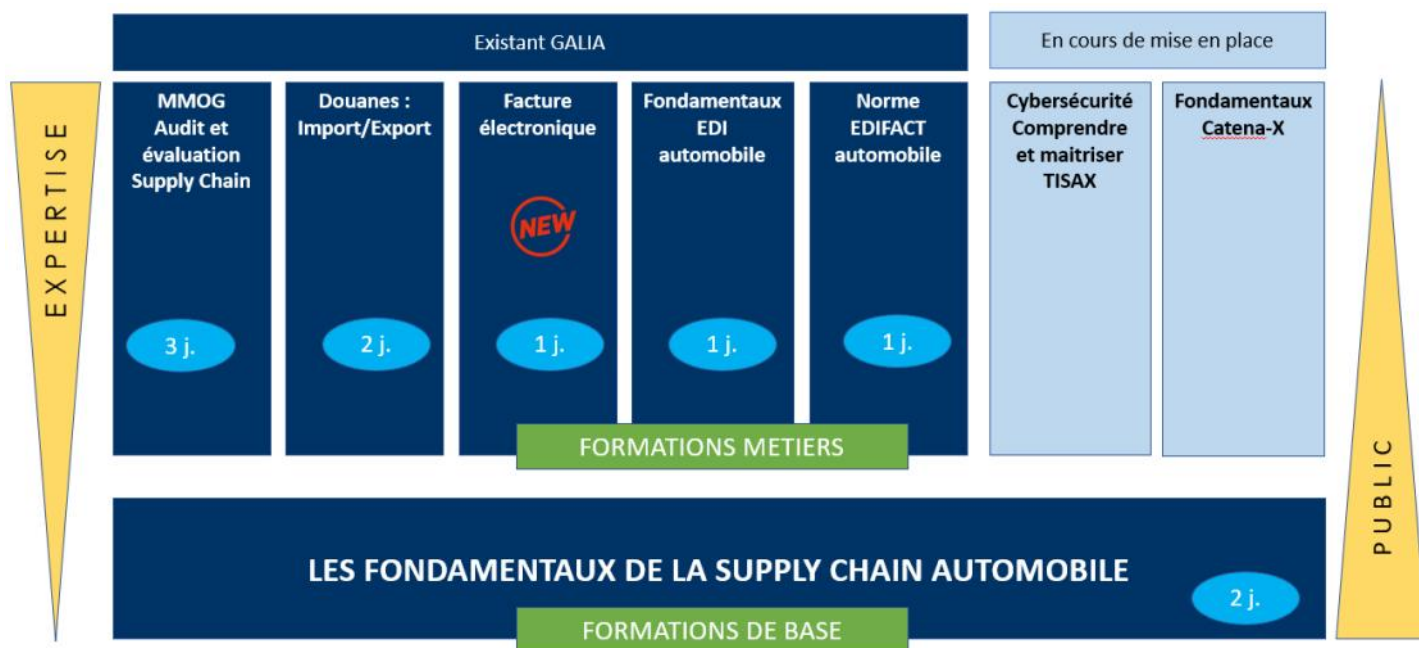
**GALIA** élabore depuis 1984 des standards et des recommandations pour les échanges physiques et informatiques entre partenaires du secteur automobile.

Découlant de cette activité première, **GALIA** développe des programmes de formation pour sensibiliser les sociétés du secteur automobile (membres et non membres) à l'existence et à l'intérêt pour elles d'utiliser les outils créés à partir de ces recommandations, et les accompagner dans leur mise en œuvre.

Nos formations sont dispensées par des experts qui apportent à la fois leurs connaissances et leur expérience de la filière :

- en interentreprises
- en intra-entreprises
- en français ou en anglais

**GALIA est certifié Qualiopi pour ses actions de formation**



## NOS PARTENAIRES FORMATION



Tout savoir sur GALIA : [www.galia.com](http://www.galia.com)

avec l'expert de votre métier !



## SOMMAIRE

	Page
<b>Les formations Logistique</b>	4
▪ Les fondamentaux de la Supply Chain automobile	6
▪ Audit et évaluation logistique avec l'outil Global MMOG/LE V6	8
▪ Accompagnement	
<b>Les formations Douanes</b>	9
▪ Gérer les problématiques douanières : Import, Export, Brexit...	
<b>Les formations B2B/EDI</b>	11
▪ Les fondamentaux de l'EDI dans le secteur automobile	13
▪ La norme EDIFACT et son utilisation dans l'automobile	15
▪ Facture Electronique : réglementation et bonnes pratiques	
Déroulement d'une formation	17
Accessibilité aux personnes handicapées	17
Conditions générales de vente	18

# Les fondamentaux de la Supply Chain automobile

## Vision d'ensemble, spécificités, fonctionnement et enjeux de la Supply Chain

Cette formation, qui s'adresse à toute personne amenée à travailler dans ou avec la filière automobile, donne une vision globale de la Supply Chain Automobile en expliquant son mode de fonctionnement et ses principes fondamentaux.

**Durée :** 2 jours (14 heures)

**Lieu :** Boulogne-Billancourt (92)

**Effectif :** 4 à 10 participants

**Tarif Non Adhérent :** 1 590 € HT

**Tarif Adhérent :** 1 090 € HT

### Objectifs

A l'issue de ce programme, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre le contexte et les particularités de la filière Automobile.
- Identifier les principes fondamentaux de la Supply Chain Automobile.
- Comprendre les process de la Supply Chain Automobile.
- Connaître les principes de pilotage et de communication de la relation Client-Fournisseur.
- Faire le lien entre les process de la Supply Chain Automobile et les standards.
- Appréhender les tendances de la Supply Chain Automobile de demain.

### Public concerné

Toutes personnes amenées à travailler dans ou avec la filière automobile ou toute fonction connexe à la Supply Chain (fonction logistique/Supply Chain, relation client/fournisseur, ADV, fonction planification, approvisionnement, expédition, fonction achat, fonction commerce, qualité...).

### Pré-requis

Aucun.

### Méthodes et moyens pédagogiques

La formation est rythmée par une alternance entre théorie et mise en pratique par des exercices pratiques, individuels ou collectifs, des quizz avec restitution devant le groupe, puis évaluation collective des résultats (forme et fond).

Des supports pédagogiques sous forme papier ou électronique sont remis à chaque participant.

### Modalité d'évaluation

Exercices pratiques, individuels ou collectifs, avec restitution devant le groupe, puis évaluation collective des résultats.

### Profil formateur(s)

Gilles SEXTON :

- Formateur/consultant en Supply Chain
- Expérience industrielle > 20 ans
- Expertise dans l'accompagnement et la formation en Logistique

## Les fondamentaux de la Supply Chain automobile

### CONTENU DE LA FORMATION

#### JOUR 1

Introduction

##### 1 - Le marché automobile et sa Supply Chain

Connaissez-vous vraiment la filière automobile ?

Quels sont les enjeux de la Supply Chain automobile ?

##### 2 - Les principes fondamentaux de la Supply Chain Automobile

Comment la Supply Chain automobile assure-t-elle sa performance ?

Quels sont les principes fondamentaux mis en œuvre ?

##### 3 - Les process de la Supply Chain Automobile (1<sup>ère</sup> partie)

Du client au client : quels sont les process mis en œuvre ?

- Prévisions commerciales et programmation industrielle
- Flux d'approvisionnement des pièces

#### JOUR 2

##### 3 - Les process de la Supply Chain Automobile (2<sup>ème</sup> partie)

- Logistique intercontinentale
- Pièces de rechange : approvisionnement et distribution
- Distribution des véhicules neufs

##### 4 – La gestion de crise

Quelles sont les bonnes pratiques ?

##### 5 – L'accompagnement des Fournisseurs

Comment aider et faire progresser ses fournisseurs ?

##### 6 - Les indicateurs de la Supply Chain Automobile

Quels sont les indicateurs pertinents ?

##### 7 – La communication Clients-Fournisseurs

Quelles sont les recommandations à suivre ?

##### 8 – Les standards de l'Automobile

Comment gagner en performance grâce aux standards ?

##### 9 - La Supply Chain de demain

Quelles sont les tendances de demain ?

La formation est ponctuée de plusieurs exercices collectifs, individuels et des quiz sur la Supply Chain Automobile.

**Planning 2026 :**  
Consulter notre site web

**Contact :** Sylvie JEAN  
florimond-jean@galia.com

## Audit et évaluation logistique avec l'outil Global MMOG/LE V6

L'outil Global MMOG/LE a été développé par l'industrie automobile mondiale pour évaluer la capacité de gestion de la Logistique des clients et fournisseurs de la filière.

Comme la norme IATF 16949 pour la gestion de la Qualité, Global MMOG/LE est devenu un standard mondial d'évaluation et d'amélioration de la performance des processus Supply Chain.

Il permet en un peu moins de 200 critères de définir la route vers l'excellence logistique.

<b>Durée</b> : 3 jours (21 heures)	<b>Lieu</b> : Boulogne-Billancourt (92) <b>Effectif</b> : 4 à 12 participants	<b>Prix Non Adhérent</b> : 1750 € HT <b>Prix Adhérent</b> : 1250 € HT
------------------------------------	--	--

### Objectifs

A l'issue de ce programme, l'apprenant sera capable de :

- Gérer le processus d'audit logistique en un temps défini
- Planifier une évaluation logistique
- Identifier des modes de preuves pertinents
- Synthétiser les informations/documents collectés
- Prendre une décision sur la conformité/non-conformité d'un critère
- Bâtir un plan d'actions à caractère logistique
- Compléter la plateforme MMOG.np et envoyer le résultat au Client

### Public concerné

- Responsable Logistique, Coordinateur Logistique, logisticien, Responsable du déploiement Global MMOG/LE
- « Supplier Développeur, » « SRM », Responsable de la Relation Fournisseurs, Prestataire Logistique
- Responsable Magasin, Réception, Expédition
- Responsable Planning
- Qualiticien fournisseur
- Fabricant
- Acheteur, Commercial

### Pré-requis

Connaissances de base sur :

- l'utilisation des outils logistique dans la filière automobile
- le référentiel IATF 16949
- les outils de performance industrielle
- les messages EDI

### Méthodes et moyens pédagogiques

Basée à plus de 50 % du temps total sur des exercices pratiques, individuels ou collectifs, avec restitution devant le groupe, puis évaluation collective des résultats (forme et fond).

Des supports pédagogiques sous forme papier ou électronique sont remis à chaque participant.

### Modalité d'évaluation

Exercices pratiques, individuels ou collectifs, avec restitution devant le groupe, puis évaluation collective des résultats.

### Profil formateur(s)

Bertrand GODDE :

- Formateur certifié MMOG/LE et accrédité APICS, ayant suivi un cursus de formation aux techniques de formation.
- Expertise en Supply Chain Management et Lean Management, planification, gestion des stocks.
- Expertise en systèmes d'information, gestion de projet et communication.
- Expérience industrielle > 15 ans.

## Audit et évaluation logistique avec l'outil Global MMOG/LE V6

### CONTENU DE LA FORMATION

1. **Introduction – Historique et contexte autour de Global MMOG/LE**
2. **Relations entre Global MMOG/LE et l'IATF 16949**
3. **Présentation de l'outil Global MMOG/LE V6**
4. **Les nouvelles exigences Supply Chain de la version 6**
5. **Audit vs. Auto-évaluation**
6. **Présentation des critères de MMOG/LE V5 par thème – Modes de preuves**
  - Points clés, docs à valider, personnes à évaluer, critères logistique à fort taux d'échec
  - Analyse des 45 critères F3 et 77 critères F2 de la V6 à travers l'usage de la Matrice initiale
7. **Présentation du processus complet d'auto-évaluation**
  - Préparation, Visite, réunion de lancement, gestion des interviews
8. **Analyse des écarts et élaboration du plan d'actions**
  - Plan d'action, Réunion de restitution, Rapport final
9. **Processus de soumission du résultat au Client**
10. **Processus de suivi de l'évaluation après l'auto-évaluation – Suivi du Plan d'Actions**
11. **Présentation de la nouvelle plateforme MMOG.np**
12. **Exercices pratiques sur la plateforme MMOG.np**
13. **Bénéfices de la démarche Global MMOG/LE**
  - Bénéfices – Conclusion – Tour de table - Prochaines étapes pour chaque participant
14. **Accompagnement GALIA**

Quiz final

Evaluation de la formation « à chaud »

**Planning 2026 :**  
Consulter notre site web

**Contact :** Sylvie JEAN  
florimond-jean@galia.com

En complément des formations logistiques proposées au catalogue de GALIA, les entreprises peuvent bénéficier d'offres d'accompagnement terrain, avec un auditeur expérimenté.

Nous proposons deux types d'accompagnement personnalisés.

Si une de ces offres vous intéresse, contactez-nous : [contact@galia.com](mailto:contact@galia.com)

### ACCOMPAGNEMENT A L'AUDIT GLOBAL MMOG/LE

Plusieurs offres personnalisables selon vos besoins :

- Accompagnement d'un audit sur la base de Global MMOG/LE version Basic
- Accompagnement d'un audit sur la base de Global MMOG/LE version Full

### ACCOMPAGNEMENT AU PARAMETRAGE DE LA NOUVELLE PLATEFORME MMOG.np

Afin d'accompagner votre ENTREPRISE à mettre en place la nouvelle plateforme ODETTE MMOG.np, nous vous proposons les services suivants :

- Aider à commander votre/vos licences MMOG.np et l'importer.
- Décider de la stratégie d'utilisation de votre plateforme MMOG.np.
- Importer les différents catalogues/profils (liste des critères d'audit).
- Paramétrer les Sites de votre ORGANISATION.
- Paramétrer tous les utilisateurs (USER) de votre ORGANISATION, (Responsables Logistique, Appros, Planification, ADV, Qualité, Méthodes, Projets, Contrôleur, Lean, RH...).
- Paramétrer les Partenaires/Clients de votre ORGANISATION
- Enregistrer une première évaluation MMOG/LE en V5 sur votre plateforme (formation à minima).
- Recueillir vos premières attentes pour le futur outil ANALYTIQUE intégré à la plateforme qui sera mis à disposition par ODETTE dans les prochains mois.

## Gérer les problématiques douanières : Import, Export, Brexit...

Les flux s'internationalisent et se complexifient depuis plusieurs années. Les logisticiens sont de plus en plus confrontés à des problématiques douanières. Nous avons donc construit ce programme autour d'exemples automobiles afin de vous donner les bons réflexes et les clés pour prendre en compte les contraintes douanières à l'Import et à l'Export.

<b>Durée :</b> 2 jours (4 matinées—14 heures)	<b>Lieu :</b> Distanciel <b>Effectif :</b> 4 à 10 participants	<b>Prix Non Adhérent :</b> 1350 € HT <b>Prix Adhérent :</b> 950 € HT
--	---	---

### Objectifs

A l'issue de ce programme, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre le contexte international des douanes et leurs enjeux pour votre entreprise : OEA, accords d'origine préférentielle, optimisation douanière, respect des règles du nouveau code des douanes de l'UE...
- Vérifier le contenu d'une offre commerciale d'un fournisseur hors France et valider la commande d'achat en conséquence, puis vérifier la facture d'achat.
- Appréhender les Incoterms (2020) judicieux à l'import et à l'export.
- Intégrer les aspects risques transports & douane.
- Recenser et comprendre le rôle des documents de douane.
- Maîtriser les enjeux à l'import : normes, droits et taxes.
- Rédiger/valider une offre commerciale à l'export.
- Appréhender le prix DDP pour se positionner par rapport à la concurrence locale.

### Public concerné

- Logisticiens
- Acheteurs - ADV export - Commerciaux
- Comptables

### Pré-requis

- Aucun.

### Méthodes et moyens pédagogiques

- Présentation des techniques import/export sur PowerPoint + support de formation remis + informations sur les actions de veille sur internet (site des Douanes + Europa).
- Validation des procédures et documents internes (dont la commande, factures achat et ventes, DEB/DAU et cotations transports).
- Domaine de l'automobile repris dans les exemples présentés.
- Quizz et cas pratiques basés sur de vrais exemples sur les Incoterms 2020, la certification d'origine douanière, le calcul des droits et taxes...
- Un support pédagogique sous forme papier ou numérique est remis à chaque participant.

### Modalité de suivi et d'évaluation

Quizz et jeux basés sur des cas pratiques.

### Profil formateur(s)

Josiane DEROUET :

- Experte, consultante, formatrice sur les techniques du commerce international : douane
- Expérience > 20 ans

**Planning 2026 :**  
Consulter notre site web

**Contact :** Sylvie JEAN  
florimond-jean@galia.com

## Gérer les problématiques douanières

### CONTENU DE LA FORMATION

#### LE CADRE INTERNATIONAL des opérations d'achats et ventes

- G.A.T.T., O.M.C. et O.M.D. (S.H.et codes douane en UE)
- Mondialisation des échanges (zones de libre-échange et unions douanières) : **quelles sont les incidences provoquées par les règles américaines ?**
- Le cadre SAFE : Statut OEA et ICS2 : Incidences sur les opérations à l'international
- Les opérations en douane : DAU export et import via l'outil DELTA : **changements Delta I/E en 2025**

#### L'UNION EUROPEENNE

- Les accords préférentiels avec l'UE et ses incidences
- Les notions d'origine : Les statuts E.A. & E.E. ; les EUR1 et la DOF
- Le tarif douanier concernant le secteur automobile
- Comment valider les codes douane européens NC8 + TARIC
- Rappels sur les règles fiscales en UE : D.E.B./EMEBI + D.E.S. &, quid des taux de T.V.A en Europe.

#### LES INCOTERMS ®2020 : nouveautés depuis 2010

- Mentions sur les factures fournisseurs et clients de l'entreprise
- Transfert des frais, choix de l'emballage, cotations transports air, mer., gérer les coûts de manutentions
- Transfert des risques, : quid de l'assurance transport et les responsabilités des transporteurs.
- Documents requis selon les Incoterms : les aspects juridiques concernant : CMR, L.T.A ou AWB, Bill of Lading
- Choix des incoterms sur la base d'une cotation (exercices).

#### LES OPERATIONS EN UE

- Choix des incoterms à la vente et aux achats
- Cas de la Grande-Bretagne et la particularité de l'Irlande du Nord
- Formalités intra-communautaires : rédaction et contrôle des D.E.B./EMEBI & la D.E.S.

#### LES ACHATS ET VENTES HORS UE (Pays tiers)

- Contrôle des mentions sur les factures commerciales ; pourquoi des proformas invoices ?
- Comprendre l'incidence des droits de douanes à l'import (cas pratiques).
- Choix du code douanier et validation, comment les valider ? : procédure RTC
- Réglementations douane spécifiques en fonction des produits de l'entreprise.
- Licences import, en fonction des produits de l'entreprise.
- Les accords « Origine préférentielle » et leurs incidences
- Origine des marchandises : comment la déterminer ? (exercices).
- Documents douaniers (certificats d'origine, E.U.R.1, ATR, DOF).
- Cautions en douane et crédits d'enlèvement.
- Que contrôle la douane ?
- La procédure douane via un transitaire (RDE) :
  - le D.A.U (évolue en 2025) et le système **Delta I/E** + les transits sous douane.
- Les régimes douaniers : que choisir ?
  - La mise en libre pratique, la mise à la consommation,
  - L'importation temporaire (pour réparation par exemple).
- Autres régimes, en fonction des besoins de l'entreprise :
  - Carnet A.T.A,
  - Entrepôts sous douane,
  - Perfectionnement actif et Perfectionnement passif.
- Valider les valeurs en douane pour le calcul des droits de douane + T.V.A (reprise de cas pratiques + quiz).
- Comment obtenir les procédures de douane à domicile
- Le Questionnaire **O.E.A.** : comment obtenir ce statut auprès des Douanes ?
- Les obligations de déclarations **MACF** : réduction des émissions de CO2

Quiz évaluation des acquis

Evaluation de la formation « à chaud »

## Les fondamentaux de l'EDI dans le secteur automobile

Un des objectifs des industriels de l'automobile est de réduire les surcoûts administratifs et logistiques n'apportant aucune valeur ajoutée au produit final. L'utilisation de l'EDI répond à cette problématique en simplifiant, en automatisant, en accélérant et en fiabilisant les flux d'informations entre partenaires. Cette formation s'adresse aux dirigeants, responsables logistiques, vendeurs, informaticiens devant acquérir les premières notions d'EDI et faire un choix pour la mise en œuvre d'une solution.

**Durée :** 1 jour (7 heures)

**Lieu :** Boulogne-Billancourt (92)  
ou en distanciel  
**Effectif :** 4 à 10 participants

**Prix Non Adhérent :** 800 € HT  
**Prix Adhérent :** 550 € HT

### Objectifs

A l'issue de ce programme, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre le périmètre de l'EDI.
- Utiliser le bon vocabulaire.
- Arbitrer un choix de solution entre EDI et Web EDI.
- Comprendre les étapes de traitement d'une transmission EDI.
- Connaître les composants d'une infrastructure de traitement EDI.

### Public concerné

Toute personne souhaitant comprendre les fondamentaux de l'EDI et acquérir les éléments de base pour la mise en œuvre des messages EDI : Directeur, Manager, Informaticien, logisticien, personne en charge de l'administration des ventes, de la relation clients ou fournisseurs, acheteurs, commerciaux .

### Pré-requis

Aucun

### Méthodes et moyens pédagogiques

La formation est rythmée par une alternance entre théorie et mise en pratique par des exercices et des tests de compréhension.

Un support pédagogique sous forme papier et/ou électronique est remis à chaque participant.

### Modalité de suivi et d'évaluation

Exercices, quizz et mise en situation.

### Profil formateur(s)

Maria BUTAN :

- Formateur EDI & Logistique Auto
- Expérience > 15 ans
- Expertise en EDI et Logistique automobile, Normes/standards, déploiement fournisseurs.

## Les fondamentaux de l'EDI dans le secteur automobile

### CONTENU DE LA FORMATION

- Présentation GALIA / Odette
- Définition : qu'est-ce que l'EDI
- L'EDI : des transactions entre partenaires
- Les composants techniques de l'EDI : ERP, traducteur, mapping, réseaux et protocoles de communication, messages (EDIFACT, XML, VDA...)
- Les différents modes d'échange de données : Différences entre EDI / WebEDI / Portail client
- Impacts techniques et fonctionnels
- L'EDI : source de performance - Les enjeux de l'EDI (quantitatifs, qualitatifs) - Gains, coûts
- Impacts et liens organisationnels et relationnels
- Les principales étapes d'un projet de mise en œuvre EDI Client
- Prévenir les litiges – Points de vigilance liés à l'EDI
- Automatisation des échanges : Travaux & Projets de la filière
- Questions diverses
- Evaluation de la formation « à chaud »

**Planning 2026 :**  
Consulter notre site web

**Contact :** Sylvie JEAN  
florimond-jean@galia.com

## La norme EDIFACT et son utilisation dans l'automobile

Fortement compétitive, la filière automobile est en recherche constante de performance. La mise en œuvre d'échanges EDI y contribue en automatisant et en fiabilisant les flux d'informations entre partenaires. Largement utilisé dans la filière automobile, l'EDI est un incontournable entre clients et fournisseurs.

Cette formation présente les bases techniques pour comprendre les standards EDIFACT, et vous aide à lire et exploiter les principaux messages utilisés dans le secteur automobile. Elle s'adresse aux dirigeants, responsables logistiques, vendeurs, informaticiens souhaitant renforcer leurs compétences opérationnelles liées à l'EDIFACT.

<b>Durée :</b> 1 jour (7 heures)	<b>Lieu :</b> Boulogne-Billancourt (92) ou en distanciel <b>Effectif :</b> 4 à 10 participants	<b>Prix Non Adhérent :</b> 800 € HT <b>Prix Adhérent :</b> 550 € HT
----------------------------------	--	--

### Objectifs

A l'issue de ce programme, l'apprenant sera capable de :

- Connaître la liste des messages normalisés par GALIA
- Connaître la liste et la hiérarchie des éléments de la norme EDIFACT
- Savoir utiliser un guide d'implémentation EDI
- Interpréter un fichier EDIFACT Auto France.

### Public concerné

Informaticien, logisticien, ou toute autre personne souhaitant comprendre ou mettre en œuvre des messages EDI EDIFACT dans le secteur automobile.

### Pré-requis

Cette formation s'adresse aux personnes ayant déjà suivi la formation « Les Fondamentaux de l'EDI dans le Secteur Automobile », ou disposant d'une première expérience au contact du domaine de l'EDI.

Il est notamment recommandé de savoir ce qu'est un message EDI, à quoi il sert, dans quel contexte il est utilisé et les informations qu'il peut contenir.

### Méthodes et moyens pédagogiques

La formation est rythmée par une alternance entre théorie et mise en pratique par des exercices et des tests de compréhension.

Un support pédagogique sous forme papier et/ou électronique est remis à chaque participant.

### Modalité de suivi et d'évaluation

Exercices, quizz et mise en situation.

### Profil formateur(s)

Maria BUTAN :

Formateur EDI & Logistique Auto

Expérience > 15 ans

Expertise en EDI et Logistique automobile, Normes/standards, déploiement fournisseurs.

## La norme EDIFACT et son utilisation dans l'automobile

### CONTENU DE LA FORMATION

- Introduction
  - La place de l'EDIFACT dans les E.D.I.
  - Méthodologie d'élaboration de la norme
- Comprendre la norme EDIFACT : ISO 9735
  - Le répertoire des éléments de données élémentaires
  - Le répertoire des éléments de données composites
  - Les listes de codes
  - Le répertoire des segments
  - Le répertoire des messages
  - Les règles de syntaxe et de hiérarchie
- Les standards et recommandations GALIA/Odette
  - Le DELFOR : intégrer des informations
  - Le DELJIT : intégrer des instructions
  - Le DESADV : la description de l'expédition
  - Les autres messages courants (INVRPT, INVOIC, ORDERS, RECADV)
- Evaluation de la formation « à chaud »

**Planning 2026 :**  
Consulter notre site web

**Contact :** Sylvie JEAN  
florimond-jean@galia.com

## Réforme de la facturation électronique : êtes-vous prêt ?

La Facture Electronique devient obligatoire pour toutes les entreprises à partir de septembre 2026. Cette formation vous donnera les clés pour mettre en œuvre la Facture Electronique conformément à la nouvelle réglementation.

**Durée :** 0,5 jour (3,5 heures)

**Lieu :** Distanciel via Teams  
**Effectif :** 4 à 6 participants

**Prix Non Adhérent :** 425€ HT  
**Prix Adhérent :** 295€ HT

### Objectifs

A l'issue de ce programme, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre la cadre juridique de la réforme de la facture électronique.
- Connaître les bonnes pratiques de mise en œuvre de la réforme de la facture électronique.
- Connaître toutes les étapes pour bien se préparer à la réforme de la facture électronique.

### Public concerné

- Directeur général,
- Directeur Administratif et Financier,
- Comptable,
- Directeur des Systèmes d'Information,
- Toute personne souhaitant se préparer à la réforme de la facturation électronique.

### Pré-requis

Aucun.

### Méthodes et moyens pédagogiques

La formation est rythmée par une alternance entre théorie et mise en pratique par des tests de compréhension.

Un support pédagogique sous forme numérique est remis à chaque participant..

### Modalité de suivi et d'évaluation

Tests de compréhension, quiz.

### Profil formateur(s)

Dewi GUENANTEN :

- Expert en EDI et Dématérialisation fiscale
- Expérience industrielle > 20 ans
- Formation supérieure

## **Facture Electronique : réglementation et bonnes pratiques de mise en œuvre**

### **CONTENU DE LA FORMATION**

#### **Comprendre les grands principes de la réforme de la facture électronique**

- Objectifs, périmètre, principales échéances
- Les principaux acteurs et leurs rôles : PPF, PA, SC, ERP, Editeurs...
- Obligation de facturation électronique (e-Invoicing)
- Obligation de transmission des données de transaction et de paiement (e-Reporting)
- Transmission des statuts du cycle de vie des factures
- Annuaire et adressage des factures
- Sanctions

#### **Comment se préparer à la réforme de la facture électronique ? Les bonnes pratiques**

- Faire une cartographie de tous ses flux de facturation
  - Typologies de factures (vente, achat, avoir, acompte, auto-facture...)
  - Périmètre (France, Europe, International)
  - En déduire les opérations concernées par le e-Invoicing et/ou le e-Reporting
- Identifier ses cas d'usage et ceux spécifiques au secteur automobile
  - Auto-facturation, affacturage, notes de débit, notes de frais...
- Mettre à jour mes référentiels de données (ERP, Comptable)
  - Données clients/fournisseurs, données articles
- Définir son (ou ses) adresse de facturation électronique de réception de factures

#### **Mapping des données du secteur automobile**

#### **Quels sont les critères de choix d'une Plateforme Agréée ?**

#### **Les facteurs clés de réussite**

- Un projet transverse impliquant les métiers et l'informatique
- Accompagnement au changement

#### **Focus international**

- Les réformes facture électronique en Europe et dans le monde

#### **Où trouver les informations utiles ?**

Quiz évaluation des acquis

**Planning 2026 :**  
Consulter notre site web

**Contact :** Sylvie JEAN  
florimond-jean@galia.com

# DÉROULEMENT D'UNE FORMATION

GALIA est un organisme déclaré, numéro d'activité 11-92-13562-92 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat).

A ce titre, les formations dispensées peuvent bénéficier de financements des différents organismes collecteurs (OPCO).

## Avant

- A réception de votre inscription, nous vous adressons à votre service formation une **convention de formation**, qui doit nous être retournée signée avant la formation.
- Nous leur demandons également de nous adresser un **bon de commande** ou un **accord de prise en charge** si vous souhaitez que la formation soit financée par un OPCO.
- A réception de ces documents, vous recevez une **convocation** rappelant l'intitulé du stage, le lieu et l'heure à laquelle vous devez vous présenter.

## Pendant

- **Horaires et rythme du stage** : une journée de stage se déroule généralement de 9h à 17h, avec une pause repas d'une heure entre 12h00 à 14h00. L'animateur est libre d'adapter, avec votre accord, les horaires et le rythme du stage en tenant compte notamment des contraintes du groupe.
- **Repas** : Les déjeuners sont organisés par nos soins.
- **Outils pédagogiques** : L'animateur s'appuie, tout au long de son intervention, sur des outils pédagogiques spécialement adaptés à la formation (support de cours remis à chaque stagiaire, exercices et cas pratiques...). Il dispose également de tout le matériel nécessaire à son enseignement (informatique, vidéo...).
- **Evaluation** : Afin que nous puissions constamment nous améliorer, nous vous demandons le dernier jour avant de partir de nous donner votre avis sur la formation que vous venez de suivre (atteinte des objectifs et respect du programme annoncé, compétences et pédagogie de l'animateur...), à l'aide d'un questionnaire d'évaluation.

## Après

- A la fin de la formation, une attestation vous est remise par le formateur.
- Dans les jours suivant la formation, nous adressons à votre service formation (ou à l'OPCO) une facture, accompagnée des feuilles d'émargement.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDCAPÉES

En cas de besoin spécifique lié à une situation de handicap d'un de vos stagiaires, merci de contacter notre référent handicap, Mme Jean, au plus tard 15 jours avant le début de la formation pour que nous puissions mettre en place les aménagements nécessaires dans la mesure du possible.

## Contactez-nous

**Sylvie JEAN**

Chargée de Formation—Référent handicap

Tél. : 01 41 31 68 66 — e-mail : florimond-jean@galia.com

# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

## DÉFINITIONS

- Formations interentreprises : formations sur catalogue réalisées dans les locaux de GALIA ou dans des locaux mis à disposition par GALIA.
- Formation intra entreprise : formation réalisée sur mesure pour le compte d'un client ou d'un groupe, soit dans les locaux de GALIA, soit dans ceux du Client.

## OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de ventes qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

## DOCUMENTS CONTRACTUELS

GALIA fait parvenir au Client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue telle que prévue par la loi.

Le Client s'engage à retourner à GALIA un exemplaire signé et portant son cachet commercial, avant la formation.

Une attestation de présence est adressée au Client après chaque formation.

## PRIX, FACTURATION ET RÈGLEMENTS

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Toute formation commencée est due en entier.

Pour les formations interentreprises, comme pour les formations intra-entreprises, l'acceptation de GALIA est conditionnée par la réception :

- Soit d'un bon de commande du Client
- Soit de l'accord de prise en charge par l'OPCO (convention de paiement)

GALIA se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le Client, tant qu'il n'aura pas reçu l'un ou l'autre de ces documents.

Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de GALIA à réception de facture.

Les repas sont compris dans le prix du stage.

## RÈGLEMENT PAR UN OPCO

Si le Client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCO dont il dépend, il lui appartient :

- De faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande.
- De l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription.
- De s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.

Si l'OPCO ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au Client.

En cas de non-paiement par l'OPCO, pour quelque motif que ce soit, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

## REFUS DE COMMANDE

Dans le cas où un Client passerait une commande à GALIA, sans avoir procédé au paiement de la (des) commande(s) précédente(s), GALIA pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer les formations concernées, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

## ANNULATION OU REPORT DU STAGE PAR GALIA

Lorsque le nombre de participants inscrits à une formation est insuffisant, GALIA se réserve le droit de l'annuler ou de la reporter.

Si la formation est annulée sans être reportée, GALIA s'engage à rembourser au Client les frais d'inscription qu'il aura réglés.

## CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT DU CLIENT

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit.

Pour les formations interentreprises comme pour les formations intra-entreprises :

Pour toute annulation, même en cas de force majeure, moins de 10 jours ouvrables avant le début du stage, le montant de la participation restera immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire.

Toutefois, si GALIA organise dans les 6 mois à venir une session de formation sur le même sujet, une possibilité de report sera proposée dans la limite des places disponibles et l'indemnité sera affectée au coût de cette nouvelle session.

## INFORMATIQUE ET LIBERTÉ

Toutes les informations à caractère personnel communiquées par le Client à GALIA sont enregistrées dans la base de données GALIA et seront utilisées pour l'informer des futurs événements et activités de GALIA.

Conformément à la réglementation française qui est applicable à ces fichiers, le Client peut écrire à GALIA pour s'opposer à une telle communication. Il peut également à tout moment exercer ses droits d'accès et de rectification dans le fichier GALIA.

## RENONCIATION

Le fait pour GALIA de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses des présentes, ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

## LOI APPLICABLE

Les Conditions Générales et tous les rapports entre GALIA et ses Clients relèvent de la Loi française.

## ATTRIBUTION DE COMPÉTENCES

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la **compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Paris**, quel que soit le siège ou la résidence du Client.

## ÉLECTION DE DOMICILE

L'élection de domicile est faite par GALIA à son siège social au 20 rue Danjou – 92100 Boulogne-Billancourt.





20 rue Danjou - 92100 Boulogne-Billancourt

Tél. : 01 41 31 68 68

E-mail : [contact@galia.com](mailto:contact@galia.com)

**[www.galia.com](http://www.galia.com)**