



GALIA

Connecting Automotive Supply Chain Experts

CATALOGUE DES FORMATIONS



Optimisez vos compétences

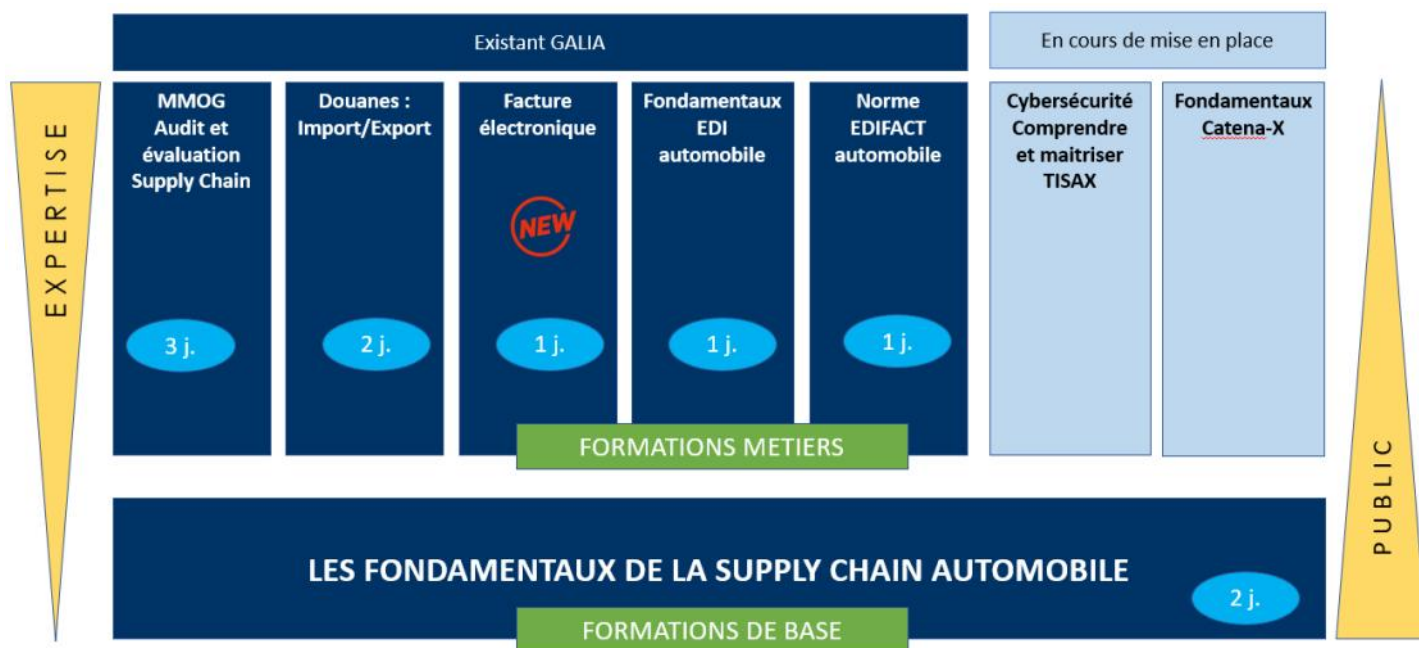
GALIA élabore depuis 1984 des standards et des recommandations pour les échanges physiques et informatiques entre partenaires du secteur automobile.

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

GAME4SUCCEES

tenor
DATA SOLUTIONS

SNECI

ICD
International

chrymelie
Conseil Supply Chain - Digital

Tout savoir sur GALIA : www.galia.com

avec l'expert de votre métier !



SOMMAIRE

	Page
Les formations Logistique	4
▪ Les fondamentaux de la Supply Chain automobile	6
▪ Audit et évaluation logistique avec l'outil Global MMOG/LE V6	8
▪ Accompagnement	
Les formations Douanes	9
▪ Gérer les problématiques douanières : Import, Export, Brexit...	
Les formations B2B/EDI	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)

Pierre GABAUD

- 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^{ère} 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^{ème} 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.

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

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.

Durée : 2 jours (14 heures)	Lieu : Distanciel	Prix Non Adhérent : 1350 € 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.

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 :

- 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 HANDICAPÉES

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

DESIGNATION

GALIA désigne un organisme de formation professionnelle, dont le siège social est situé au 20 rue Danjou, 92100 Boulogne-Billancourt.

GALIA met en place et dispense des formations inter et intra entreprises, à Boulogne-Billancourt, sur l'ensemble du territoire national et à l'Etranger, seule ou en partenariat.

Dans les paragraphes qui suivent, il est convenu de désigner par :

- client : toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une formation auprès de GALIA.
- stagiaire : la personne physique qui participe à une formation.
- CGV : les conditions générales de vente, détaillées ci-dessous.
- OPCO : les opérateurs de compétence agréés chargés de collecter et gérer l'effort de formation des entreprises.

OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par GALIA pour le compte d'un client. Toute inscription à une formation auprès de GALIA implique l'acceptation sans réserve du client des présentes Conditions Générales de Vente. Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

DOCUMENTS CONTRACTUELS

Pour chaque formation, GALIA fait parvenir au client une convention de formation professionnelle continue telle que prévue par la loi.

Le Client s'engage à retourner à GALIA un exemplaire daté, signé et tamponné, avant la formation.

A l'issue de la formation, une feuille d'émargement, ainsi qu'une attestation de fin de formation, précisant notamment la nature, les acquis et la durée de la session, sont remises par GALIA au Client.

PRIX, FACTURATION ET REGLEMENTS

Les prix des formations sont indiqués en euros hors taxes et ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Toute formation commencée est due en totalité.

Le règlement se fera pour la totalité à réception de la facture.

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 la formation concernée, 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.

Dans ce cas, GALIA s'engage à prévenir immédiatement chaque participant par écrit et à lui proposer une inscription prioritaire sur la prochaine session de la formation concernée.

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 toute annulation, même en cas de force majeure, **moins de 10 jours ouvrés avant le début du stage**, ou en cas d'absence du participant inscrit, la prestation sera intégralement facturée. Toutefois, lorsqu'un participant ne peut réellement pas assister à une formation à laquelle il est inscrit, il peut être remplacé par un collaborateur de la même entreprise. Le nom et les coordonnées de ce nouveau participant doivent être confirmés par écrit à GALIA.

Pour toute annulation d'inscription effectuée à **plus de 10 jours avant le début de la formation** concernée, GALIA facturera à l'entreprise inscrite un dédit de 50 % du prix de la formation, montant non imputable sur le budget formation de l'entreprise inscrite.

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.

Toute formation commencée est due en totalité.

PROPRIETE INTELLECTUELLE ET DROIT D'AUTEUR

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de GALIA. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

INFORMATIQUE ET LIBERTES

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

Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant.

LOI APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPETENCES

Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre la société Nom de l'organisme et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée. À défaut, l'affaire sera portée devant le **Tribunal de Commerce de Paris**, quel que soit le siège ou la résidence du Client.



20 rue Danjou - 92100 Boulogne-Billancourt

Tél. : 01 41 31 68 68

E-mail : contact@galia.com

www.galia.com