

Présentation de l'Ecole Pratique de Commerce	3
AXES STRATEGIQUES 2018-2020	5
LA FORMATION INITIALE	6
LA FORMATION CONTINUE	7
CYCLE LONG.....pour le Professionnels	7
CYCLE LONG..... Pour les débutants	9
SEMINAIRES DE FORMATION	9
NOS REFERENCES	13



## SOMMAIRE



**Mounir Mouakhar**

*Président de la Chambre  
de Commerce et d'Industrie  
de Tunis*

“ Véritable Ecole-entreprise, l'Ecole Pratique de Commerce s'appuie sur l'apprentissage du métier dans sa stratégie de Formation qui se base essentiellement sur l'aspect pratique

L'expérience d'une grande majorité des formateurs de l'EPC en entreprises et les liens très étroits avec les professions et les entreprises garantissent une très bonne insertion aux réalités du monde économique.

L'EPC offre également une panoplie de formations et des séminaires de formation pour les professionnels dans différents domaines

Dans cette orientation, l'EPC se veut être un espace de perfectionnement des compétences pour les professionnels dans des thématiques pointues.

L'Agenda de l'EPC pour l'année 2019 est riche et varié touchant ainsi aux besoins des entreprises en se référant à des enquêtes scientifiques pour détecter leurs besoins en Formation.

# PRÉSENTATION DE L'EPC

« **La formation tout au long de la vie** » est le slogan de l'Ecole Pratique de Commerce depuis sa création en Octobre 1992, son Objectif principal étant d'offrir une formation pratique pour une génération capable d'intégrer directement le marché de l'emploi

L'EPC a misé sur le volet pratique des formations qu'elle offre, un pari réussi puisque les étudiants de l'Ecole n'ont pas rencontré des difficultés pour décrocher un emploi dans la mesure où plusieurs d'entre eux sont recrutés aux termes de leur Stage.

En effet, l'EPC a formé jusqu'à ce jour plus de 1100 jeunes, à savoir 25 promotions.

L'EPC n'est pas seulement la Formation Initiale, elle offre également une Formation Professionnelle qui répond aux demandes des Entreprises et aux besoins de l'environnement Professionnel.

## **MISSION**

- Former des étudiants valables sur le marché du travail, ouverts et engagés, en offrant une formation de qualité et un encadrement rigoureux
- Offrir des formations continues ambitieuses et axées sur la pratique qui permettent aux professionnels d'obtenir des qualifications complémentaires.

## **NOS FORMATIONS**

L'EPC offre une formation initiale (cible Etudiant) et une Formation Continue (cible Professionnels)

### **Formation Initiale :**

Il s'agit d'une formation diplômante, homologuée et basée essentiellement sur l'aspect pratique de la spécialité permettant ainsi au stagiaire de s'intégrer facilement dans la vie professionnelle. Elle s'adresse aux bacheliers et aux diplômés de BTP homologué dans les domaines similaires.

### **Formation Continue :**

Il s'agit d'un recyclage et d'un perfectionnement des compétences des employés, et aussi des jeunes diplômés souhaitant performer leurs compétences dans des formations bien définies.

### **Le Atouts de l'EPC :**

- Formation agréée et Diplôme homologué par le Ministère de la Formation et de l'Emploi.
- École certifiée ISO 9001 version 2015
- 25 ans d'expériences dans le domaine de la formation
- Formation pratique en adéquation avec le marché de l'emploi
- Formation de qualité et formateurs qualifiés.
- Stages pratiques au sein des entreprises
- Taux d'embauche rassurant...

### **VISION**

Être une Ecole novatrice se distinguant par des services de formation de qualité et reconnue sur le marché de l'emploi

### **VALEURS**

- Engagement
- Qualité
- Formateurs qualifiés
- Formation pratique en adéquation avec le marché de l'emploi Formation homologuée et certifiée

# AXES STRATÉGIQUES 2018-2020

FORMATION INITIALE	FORMATION CONTINUE
OBJECTIFS	OBJECTIFS
Offrir des programmes de formations répondant aux besoins du marché de l'emploi et cibler des nouvelles filières	Offrir des programmes de formation répondant aux exigences économiques et des besoins des entreprises
<p>Excellence &amp; Pédagogie :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intégrer davantage le volet professionnel à la formation</li> <li>• Accompagner les étudiants dans leur choix et parcours</li> <li>• Développer des modes pédagogiques innovants : e-Learning, autonomie de l'étudiant</li> </ul>	Devenir un leader de la formation continue
Notoriété et visibilité	Digitalisation de l'offre
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développer une offre de formation Co-certifiée</li> <li>• Permettre aux étudiants des expériences internationales : Développer des partenariats d'excellence</li> </ul>	Développer une offre de programmes internationaux
Accompagner les étudiants dans la création de leurs projets	Développer une offre de formation diplômante

# LA FORMATION INITIALE

Il s'agit d'une formation **diplômante**, homologuée et basée essentiellement sur l'aspect **pratique** de la spécialité permettant ainsi au stagiaire de **s'intégrer** facilement à la vie professionnelle.

Elle s'adresse à des **non bacheliers** aussi bien que **les bacheliers**.

La formation sera organisée en cours du jour d'une période de **18 mois de formation** au sein de l'École et **03 mois de stage** pratique en 1ère année et en 2ème année, comme suit :

## PROGRAMME FORMATION INITIALE

SPECIALITES	Cible	Durée	Tarif
BTS Commerce International	Bacheliers ou BTP homologué dans le domaine similaire	2 ANS	170DT
BTS Marketing	Bacheliers ou BTP homologué dans le domaine similaire	2 ANS	170DT

# LA FORMATION CONTINUE

Il s'agit d'un perfectionnement des compétences des employés, des demandeurs d'emploi et aussi des professionnels souhaitant se former, de faire un bilan de compétences et de valider leurs expériences dans différents domaines.

## PROGRAMME DE LA FORMATION CONTINUE

**-CYCLE LONG- pour les professionnels (de 18h00 à 20h00)**

Thèmes	Objectifs	Cible	Durée/ Période	coût global
<b>1 - Déclarant en douane : les atouts du métier (2 cycles)</b>	Permettre aux participants de maîtriser les différents aspects théoriques et pratiques des formalités douanières et du commerce extérieur et actualiser leurs connaissances dans ces domaines	Commissionnaires en douane, déclarants en douane, chefs d'entreprises, cadres et responsables commerciaux des entreprises industrielles et commerciales	<b>03 mois : 120 H (10H/semaine)</b> Cycle1 : (Mars 2019) Cycle2 : (Octobre2019)	<b>-Entreprises : 1400 DT HT/P</b> <b>-Particulier : 900 DT HT/P</b>
<b>2- Transport et Logistique Internationale (2 cycles)</b>	-Acquérir des connaissances sur les solutions logistiques les plus adéquates aux problèmes de transport -Identifier les différents acteurs de la chaîne logistique et celle de transport -Maîtriser l'aspect réglementaire de transport -Savoir optimiser les coûts du transport et de logistiques.	Sociétés d'import/export, Sociétés industrielles, Sociétés de services	<b>03 mois : 120 H (10H/semaine)</b> Cycle1 : (Mars 2019) Cycle2 : (Octobre 2019)	<b>-Entreprises : 1400 DT HT/P</b> <b>-Particulier : 900 DT HT/P</b>

Thèmes	Objectifs	Cible	Durée/ Période	coût global
<b>3- Auditeur Interne Qualité</b>	<p>Sensibilisation à la qualité et interprétation de la norme ISO 9001</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Approche processus</li> <li>-Tableau de bord et indicateurs de la qualité</li> <li>-Outils d'amélioration qualité et résolution des problèmes</li> <li>-Audit interne</li> </ul>	Cadres d'entreprises, Nouveaux diplômés	1 mois : 40 H (10H/semaine) (Mars 2019)	<p><b>-Entreprises : 1400 DT HT/P</b></p> <p><b>-Particulier : 900 DT HT/P</b></p>
<b>4-Fiscalité – Comptabilité de l'Entreprise</b>	<p>Savoir comment Cibler et bénéficier des avantages fiscaux</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Gérer les dossiers fiscaux de l'entreprise</li> <li>-Maîtriser les aspects techniques et pratiques de la retenue à la source</li> <li>-Maîtriser la pratique de la TVA</li> <li>-Maîtriser la fiscalité des salaires</li> <li>-Gérer les difficultés pratiques liées à l'IRPP et à l'IS</li> <li>-Maîtriser le contrôle et le contentieux fiscal</li> <li>-Maîtriser les difficultés liées à la comptabilité des transactions courantes et justifications des mouvements bancaires</li> <li>-Maîtriser les travaux comptables de fin d'exerce et la pratique de l'inventaire physique</li> <li>-élaborer les états financiers</li> <li>-Maîtriser les difficultés comptables liées aux amortissements et aux provisions</li> </ul>	Responsables financiers, comptables, chefs d'entreprises	3 mois : 120 H (OCT-DEC 2019)	<p><b>-Entreprises : 1400 DT HT/P</b></p> <p><b>-Particulier : 900 DT HT/P</b></p>



**Programme de la formation continue**  
**-CYCLE LONG- pour les débutants – ( de 16h00 à 18h00)**

Thème	Durée	Horaire	Coût global	Cible
Techniques de comptabilité et fiscalité de l'entreprise	06 Mois (05 mois de Formation +1 mois de stage dans une Entreprise de Renommée)	<b>De 16h à 18h (200 heures) A partir du 15 Septembre 2019</b>	<b>1500 DT HT/P  (soit 250DT HT / mois)</b>	<b>Les jeunes diplômés qui souhaitent perfectionner leurs CV par une Formation Complémentaire</b>
Techniques et Procédures Douanières				
Management des Ressources Humaines				
Marketing & communication				

**PROGRAMME DE LA FORMATION CONTINUE**  
**-SEMINAIRES DE FORMATION-**

Thèmes	Objectifs	Cible	Durée	Période	Frais de participation
<b>1- Les fondamentaux de la fiscalité internationale</b>	-Appréhender la fiscalité des entreprises à l'international. -Maîtriser les mécanismes inhérents à la fiscalité des opérations internationales en matière de TVA -Identifier les principales problématiques fiscales liées à l'organisation et au fonctionnement des entreprises à l'international.	Responsables financiers, Experts comptables, responsables de sociétés de commerce international et de sociétés exportatrices	02 j	Janvier 2019	500 DT HT/P

Thèmes	Objectifs	Cible	Durée	Période	Frais de participation
<b>2- TTN SHIPPING &amp; TTN TRANS</b>	<p>Perfectionnement à l'utilisation de l'application TTN Trans: trucs et astuces et échange d'expériences</p> <p>Perfectionnement à l'utilisation de l'application TTN shipping pour les formalités d'entrée navire: trucs et astuces et échange d'expériences</p>	Déclarants en douane, chefs d'entreprises, responsables export, responsables commerciaux	02 J	Février 2019	500 DT HT/P
<b>3- Les Fondamentaux de la Franchise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-créer et développer son réseau de franchise</li> <li>-le droit de la franchise</li> <li>-recrutement, intégration et évolution</li> <li>-développer son réseau à l'international</li> <li>-organiser et piloter son réseau</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Chefs d'entreprises</li> <li>-Responsables export, responsables commerciaux, responsables des relations internationales, nouveaux promoteurs</li> </ul>	05 j	Mars 2019	1000 DT HT/P
<b>4-Comment mener une analyse boursière</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Maîtriser les paramètres essentiels de l'action cotée en Bourse</li> <li>- Mesurer et comprendre les évolutions boursières d'une société cotée au regard de la performance économique et financière de l'entreprise et de sa politique de distribution.</li> <li>- Mettre en évidence le « profil boursier » de l'action, rendre la communication financière plus efficace et intégrer les critères boursiers dans la valorisation d'ensemble de l'entreprise.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Experts et responsables financiers</li> <li>-Chefs d'entreprises</li> <li>-Responsables banquiers</li> </ul>	02 j	Avril 2019	500 DT HT/P

Thèmes	Objectifs	Cible	Durée	Période	Frais de participation
<b>5-Prospecter à l'international à travers les réseaux sociaux professionnels</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Construire son profil social professionnel pour attirer les acheteurs internationaux</li> <li>-Maîtriser les pratiques d'identification et d'organisation des prospects étrangers, des événements déclencheurs d'achats et des contenus</li> <li>-Construire et piloter des campagnes de connexion et de partage de contenu avec ses prospects étrangers</li> </ul>	Responsables marketing, responsables de communication, responsables commerciaux	02 j	Avril 2019	500 DT HT/P
<b>06-Réussir son projet e-commerce</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maîtriser les spécificités légales, douanières, fiscales, logistiques et réglementaires du e-commerce</li> <li>Développer ses ventes à l'international grâce au digital</li> </ul>	Chefs d'entreprises, responsables export, commerciaux, particuliers impliqués dans une démarche de développement e-commerce à l'international	02 j	Juin 2019	500 DT HT/P
<b>7-Maîtriser le risque de change et sécuriser ses opérations en devises</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Donner aux participants les éléments leur permettant de maîtriser concrètement les opérations en devises à l'international</li> <li>-Permettre aux participants de mesurer les risques à l'international et d'utiliser les outils adaptés, afin de prévenir les risques notamment financiers</li> </ul>	Responsables d'entreprises, cadres commerciaux et chargés de développements internationaux	02 j	Septembre 2019	500 DT HT/P

Thèmes	Objectifs	Cible	Durée	Période	Frais de participation
<b>8- Certification et Normes internationales</b>	-Acquérir des connaissances pratiques sur les normes de certification -Maitriser l'application du processus de certification	Cadres d'entreprises de différents secteurs	02 J	Octobre 2019	500 DT HT/P
<b>9- La pratique du crédit documentaire par des études de cas (CREDOC)</b>	Acquérir les bases de la technique documentaire pour sécuriser ses paiements à l'exportation Aspects théoriques et pratiques de cette technique de paiement et de garantie	Responsables export, toute personne traitant des opérations de règlement à l'export et à l'import	02 j	Novembre 2019	500 DT HT/P
<b>10 – Les négociations des projets à l'international</b>	Comprendre l'importance des différences culturelles dans la négociation de projets à l'international -Savoir s'adapter aux différents styles de communication et de management -Savoir appréhender les différents marchés - Négocier dans un contexte pluriculturel, Anticiper et s'adapter pour réussir	-Chefs d'entreprises -Responsable export, responsables commerciaux, responsables des relations internationales	02 j	Décembre 2019	500 DT HT/P

# ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



Nestlé



بنك تونس المصرف الدولي  
BIAT INTERNATIONAL BANK OF TUNISIA



مجموعة بولينيا القابضة  
POULINA GROUP HOLDING



اتصالات تونس

STAFIM




استري للتأمين  
ASTREE ASSURANCES



بنك الأمان  
AMEN BANK



PC EMBALLAGE s.a.r.l  
L'EMBALLAGE EN  
CARTON ONDULE

	<b>FORMULAIRE</b>	Code: FOR- FOR-02 N° révision : 03 Date : 20/02/2019 Page : 1/1
	FORMULAIRE D'INSCRIPTION FORMATION CONTINUE	

## CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE TUNIS

### ECOLE PRATIQUE DE COMMERCE

SESSION DE FORMATION CONTINUE :

« ..... »

#### ENTREPRISE :

RAISON SOCIALE : ..... MATRICULE FISCALE : .....

PREMIER RESPONSABLE : .....

ADRESSE : .....

TÉL. : ..... FAX. : ..... PORTABLE : .....

E-MAIL : ..... SITE INTERNET : .....

...SECTEUR(S) D'ACTIVITÉ(S) : .....

#### PARTICIPANT :

Nom et Prénom	Direction / Service	N° CIN	Portable

• DURÉE : .....

• DÉMARRAGE : .....

• FRAIS DE PARTICIPATION/PERSONNE :

PARTICULIER : .... DT/HT

ENTREPRISE : .... DT/HT

#### MODE DE RÈGLEMENT :

ESPÈCE

PAR CHÈQUE LIBELLÉ À L'ORDRE DE : LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE TUNIS.

VIREMENT BANCAIRE À LA CCB DE LA CCIT : 1000000005070878877 OUVERT À STB AGENCE THAMEUR.

CERTIFICAT DE PARTICIPATION DÉLIVRÉ PAR : LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE TUNIS

LES FRAIS DE PARTICIPATION SONT EXIGIBLES EN TOTALITÉ AVANT .....

EPC : 19 RUE DE RUSSIE (3ÈME ÉTAGE) 1000 TUNIS - TUNISIE

TÉL : 71 321 855 FAX : 71 321 863

E-MAIL : ..... / .....

FAIT A : ..... LE : .....

CACHET ET SIGNATURE



ECOLE PRATIQUE DE COMMERCE  
DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE TUNIS

## ECOLE PRATIQUE DE COMMERCE

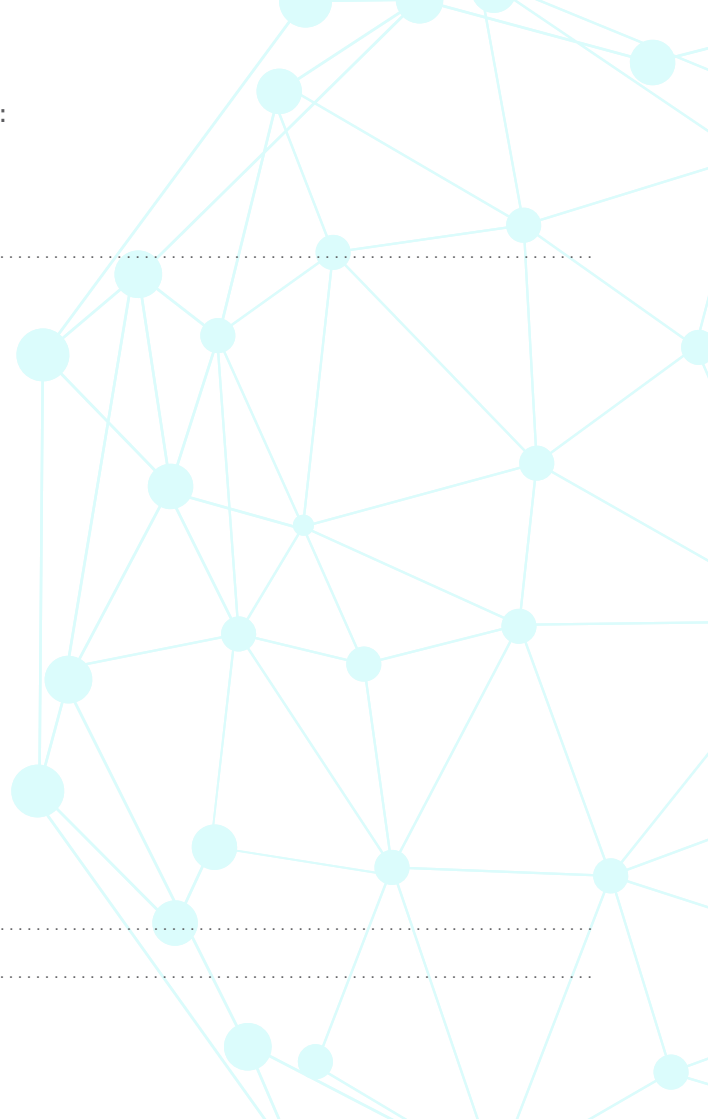
« Formulaire d'identification des besoins en formation »

### FICHE 1 : INFORMATIONS GENERALES

1. Raison sociale: .....
2. Adresse : .....
3. Contacts (Tél, E-mail, siteweb) : .....
4. Secteur / domaine d'activité : .....
5. Nom du contact auprès de l'Entreprise : .....
- Coordonnées : .....

6. Département souhaitant recevoir une/des formation(s) :

- Direction Générale, Management
- Autres Directions, à préciser : .....
- Ressources Humaines
- Administration
- Juridique
- Finances
- Comptabilité
- Contrôle interne
- Marketing
- Logistique
- Commercial, vente
- Approvisionnements locaux
- Production
- Import, Export
- Recherche et Développement
- QHSE, à préciser : .....
- Autres, à préciser : .....







**FICHE 2: FICHE TECHNIQUE** (à compléter pour chaque formation)

**1. Concernant la formation:**

1.1. *Thème de formation souhaitée:*

.....

.....

.....

.....

.....

1.2. Sous quelle forme :

Formation modulaire

Formation à la carte, à préciser : .....

.....

Formation métier, à préciser : .....

.....

Atelier

Coaching

1.3. *Votre (vos) objectif(s) :*

.....

.....

.....

.....

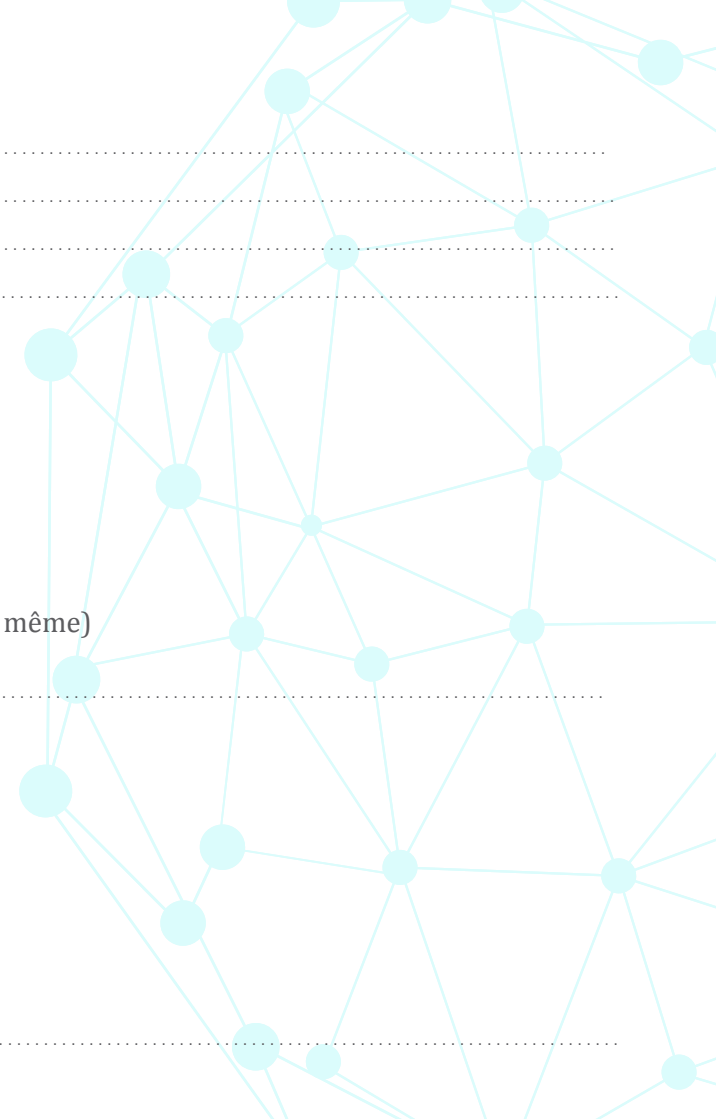
1.4. *Votre attente s'oriente sur :*

- la compétence et l'expérience du formateur
- le contenu de la formation
- les échanges entre les participants
- la mise en situation réelle du travail (sur le lieu de travail même)

autres, à préciser : .....

**2. La position hiérarchique des participants (cibles) :**

- dirigeants
- cadres
- employés
- autres, à préciser : .....



**3. Effectif par thème :**

0 - 5    5 - 10    10 - 15    15 - 20    plus de 20, à préciser : .....

**4. Volume horaire souhaité :**

.....

**5. Langue de formation dispensée :**

Anglais

Français

**6. Période de formation:**

*6.1. Mois :*

Janv.    Fév.    Mar.    Avr.    Mai.    Juin.    Juil.    Aout.    Sept.    Oct.    Nov.    Déc.

*6.2. Jour :*

Lun.

Mar.

Mer.

Jeudi.

Vend.

Sam.

*6.3. Horaire :*

Matin

Après-midi

Soirée, à préciser : .....

**7. Lieu d'intervention souhaité :**

en entreprise siège de la CCI Tunis

autres, à préciser : .....

**8. Votre souhait sur la modalité d'intervention de la CCIT:**

- Intervention tous les ans
- Intervention suivant vos besoins
- Intervention ponctuelle
- Autres, à préciser : .....

**9. Mode de paiement :**

- Virement bancaire
- Espèce
- Chèque
- Autres, à préciser : .....





**REMARQUES ET SUGGESTIONS :**

---

---

---

---

DATE  
NOM & PRENOM  
SIGNATURE

### ***Contacts :***

Lamia GALLALOU: lamia.formation@ccit.com.tn

Noureddine BEN SASSI: noureddine.ccitunis@outlook.fr

Karim NASFI: karim.ccitunis@outlook.fr

Walid BEN BRAHIM: walid.formation@ccit.com.tn

### ***Adresses:***

#### **Siège: Chambre de Commerce & d'Industrie de Tunis**

31; Avenue de Paris 1000 Tunis - Tunisie

Tél.: 71 247 322 / Fax: 71 354 744

#### **EPC: Ecole Pratique de Commerce**

19, Rue de Russie (3ème étage) 1000 Tunis - Tunisie

Tél.: 71 321 855 / Fax: 71 321 863