Marie VIDAL
mvidal@espace-hamelin.fr
01 45 05 70 12

ESPACE HAMELIN
Centre d'affaires & services

CATALOGUE DES FORMATIONS
DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES DE VOS SALARIÉS

17 rue de l'Amiral Hamelin – 75783 PARIS Cedex 16
Tél. : 01 45 05 70 70
RCS PARIS : B 542 047 576 / SIRET : 542 047 576 00013 / APE : 4649Z
TVA INTRACOM : FR 14 542 047 576

AGRÉMENT FORMATION : 11 75 39701 75

Janvier

Dim	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Février

Dim	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28				

Mars

Dim	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Avril

Dim	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

Mai

Dim	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Juin

Dim	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Juillet

Dim	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Août

Dim	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Septembre

Dim	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

Octobre

Dim	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Novembre

Dim	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Décembre

Dim	Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Maitrisez vos contrats - Droit de la concurrence : identifier et traiter les risques - Négociations commerciales : connaissance et maitrise du cadre légal
Médiation inter-entreprise - Acquisitions d'entreprises : Comment gérer la période transitoire ? - Enjeux et bénéfices de la normalisation et de l'évaluation de conformité
Les enjeux de la cybersécurité - CIR : Les clés pour monter son dossier

** Formations dans les locaux de l'Espace Hamelin - dates de formation maintenues si minimum de 6 personnes (application d'une hausse du tarif pour couvrir les frais de formateur et de repas pour 5 personnes et moins)*

I. JURIDIQUE

Formation incluant la réforme du droit des contrats de 2016

FORMATION

MAITRISEZ VOS CONTRATS

OBJECTIFS

- Savoir négocier et rédiger un contrat commercial
- Identifier les pièges de la négociation
- Maîtriser les clauses essentielles
- Comprendre les enjeux multiples
- Intégrer toutes les conséquences juridiques des contrats commerciaux

PROGRAMME

COMMENT UN CONTRAT SE FORME-T-IL ?

- Les négociations ont-elles des implications juridiques ?
- Comment protéger vos intérêts durant cette phase ?
- Les modalités de conclusion du contrat : l'établissement et la signature d'un «contrat» - le processus offre - commande - accusé de réception : ses difficultés.
- Quand et comment entre-t-il en vigueur ?
- Le rôle et la place des conditions générales dans le contrat : conditions de validité - conflit - CGA/CGV - Comment négocier ?

QUELLES SONT LES CLAUSES LES PLUS SENSIBLES DES CONTRATS COMMERCIAUX ?

La structure du contrat :

Clauses habituelles

Les clauses de gestion de l'inexécution (fautive et non fautive) contractuelle :

Les clauses pénales, la force majeure, la révision du contrat, les clauses limitatives ou exonératoires de responsabilité…

Quelles clauses permettront de résoudre facilement les litiges ? de sortir du contrat ?

Les recours juridictionnels, les techniques d'arbitrage, les «modes alternatifs de règlement» - Comment éviter les litiges ?

Les clauses spécifiques du contrat de vente :

Transfert de propriété, transfert des risques, les garanties contractuelles, la garantie légale des vices cachés…

INTERVENANTS

Régis PIHERY, avocat associé au sein du Cabinet Fidal à Paris

ou

Valérie MARX, Avocate Docteur en Droit au sein du Cabinet Fidal à Paris

INFORMATIONS PRATIQUES

PUBLIC CONCERNÉ

Chef de projet
Direction commerciale
Négociateurs commerciaux
Gestionnaires de contrats

DURÉE :

1 journée (7 heures)

TARIF :

500 € HT* par personne
(ce tarif inclut les pauses café ainsi que le déjeuner à l'Espace Hamelin).

LIEU :

ESPACE HAMELIN - 17 rue de l'Amiral Hamelin 75016 Paris

Formation en entreprise possible - devis sur demande
(max 10 personnes par journée)

AGENDA PRÉVISIONNEL

06 février 2017
03 avril 2017
05 juin 2017
04 septembre 2017
02 octobre 2017
06 novembre 2017

**TVA applicable 20% - Frais de déplacement du formateur hors Ile-de-France non inclus*

FORMATION

DROIT DE LA CONCURRENCE : IDENTIFIER ET TRAITER LES RISQUES

PROGRAMME

RAPPEL DES PRINCIPES ET DES NOTIONS :

- Le marché
- Le pouvoir de marché
- L'entreprise
- Les ententes illicites
- L'abus de position dominante
- L'abus de dépendance économique

PRATIQUES SENSIBLES AU REGARD DU DROIT DE LA CONCURRENCE :

- Échanges d'informations
- Participation à des appels d'offres
- Politique commerciale et tarifaire
- Exclusivité
- Organisation de la distribution
- E-Commerce

SANCTIONS ENCOURUES :

- Sanctions administratives
- Sanctions pénales
- Sanctions civiles

LES BONS RÉFLEXES AU QUOTIDIEN

OBJECTIFS

- Identifier, connaître et anticiper les risques liés au droit de la concurrence
- Maîtriser les mécanismes de détection du risque
- Sécuriser les stratégies d'entreprise : organisation de la fabrication et de la distribution, politique commerciale et tarifaire
- Anticiper et gérer les enquêtes de concurrence

Réduire les risques de sanctions

INFORMATIONS PRATIQUES

PUBLIC CONCERNÉ

Opérationnels : Responsables commerciaux, Responsables comptes-clés et forces commerciales, Acheteurs.
Supports : Responsables juridiques, Juristes d'entreprises, Responsables administration des Ventes, responsables marketing.

DURÉE :

1 journée (7 heures)

TARIF :

750 € HT* par personne
(ce tarif inclut les pauses café ainsi que le déjeuner à l'Espace Hamelin).

LIEU :

ESPACE HAMELIN - 17 rue de l'Amiral Hamelin 75016 Paris

Formation en entreprise possible - devis sur demande
(max 10 personnes par journée)

INTERVENANTS

Régis PIHERY, avocat associé au sein du Cabinet Fidal à Paris

ou

Alexandre LACRESSE, avocat au sein du cabinet FIDAL au Département Droit de la Concurrence

AGENDA PRÉVISIONNEL

À venir ...

**TVA applicable 20% - Frais de déplacement du formateur hors Ile-de-France non inclus*

FORMATION

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES: CONNAISSANCE ET MAÎTRISE DU CADRE LÉGAL

PROGRAMME

UNE RÈGLEMENTATION DE LA NÉGOCIATION : POURQUOI ?

- Approche de la situation actuelle avec mise en perspective des différentes réformes en matière de négociation commerciale.
- Le rôle et les pouvoirs de contrôles des services de la DGCCRF en matière de négociation.

LA NÉGOCIATION : COMMENT ?

- Quel en est le séquençage ?
- Quels sont éléments à disposition des parties ? Quand et comment les utiliser ?
- Quel est l'encadrement en matière de délais de paiement ? Comment s'y conformer ?
- Quelles sont les contraintes matérielles et temporelles de formalisation selon les situations ?

L'ACCORD NÉGOCIÉ : QUELLES SUITES ?

- Prix négociés : caractère fixe ou évolutif ? S'adapter et connaître les risques.
- Exécution et contenu négocié : Quelle force de l'accord négocié ?
- Exécution et facturation : Quelles sont les règles (moment d'émission de la facture et contenu en fonction des éléments négociés) ?

LES RAPPORTS DE FORCE DANS LA NÉGOCIATION : QUEL ENCADREMENT ?

- Prix et avantages financiers : Savoir diagnostiquer les pratiques abusives.
- Droits et obligations : S'interroger sur les déséquilibres résultant de la négociation.

INTERVENANT

Jean-Michel VERTUT, Avocat au Barreau de Paris puis de Montpellier, chargé d'enseignements à l'Université de Montpellier (négociation commerciale et droit des affaires)

OBJECTIFS

- Connaître la règlementation en matière de négociation commerciale et savoir l'appliquer en pratique dans la relation fournisseurs / distributeurs ou grossistes.
- Appréhender les risques juridiques (amendes pénales, administratives, civiles) encourus pour vous et vos partenaires à l'occasion de vos négociations commerciales et agir pour les éviter ou les réduire.
- Maîtriser et utiliser au mieux de vos intérêts commerciaux les leviers règlementaires en vue et à l'occasion de vos négociations. Ouvrir des perspectives pour mieux anticiper la négociation.

INFORMATIONS PRATIQUES

PUBLIC CONCERNÉ

Opérationnels : Responsables des ventes, comptes-clés et forces commerciales, acheteurs au sein d'entreprises de redistribution, directeurs du développement.
Supports : Contrôleurs de gestion, responsables Administration des Ventes, responsables marketing, juristes d'entreprise.

DURÉE :

1 journée (7 heures)

TARIF :

500 € HT* par personne
(ce tarif inclut les pauses café ainsi que le déjeuner à l'Espace Hamelin).

LIEU :

ESPACE HAMELIN - 17 rue de l'Amiral Hamelin 75016 Paris

Formation en entreprise possible - devis sur demande
(max 10 personnes par journée)

AGENDA PRÉVISIONNEL

19 janvier 2017
25 avril 2017
28 septembre 2017
26 octobre 2017

**TVA applicable 20% - Frais de déplacement du formateur hors Ile-de-France non inclus*

FORMATION

MÉDIATION INTER-ENTREPRISES

OBJECTIFS

- Connaitre la médiation et son mode de fonctionnement
- Savoir identifier et anticiper les facteurs du conflit
- Maitriser l'utilisation der la médiation avec tous ses partenaires (fournisseurs, clients , prestataires, associés, banquier, sous-traitant, etc ...)
- Sortir du conflit efficacement tout en renforçant les relations commerciales
- Accroitre la performance de son entreprise par une meilleure stratégie de règlement des différends

Méthode :
Cas pratiques- mises en situation -exposés interactifs

PROGRAMME

LA MÉDIATION : QU'EST CE QUE C'EST ?

- Cadre légal et définition (cadre légal et comparaison MARC)
- Règles de fonctionnement
- Quelques chiffres (stats)

COMMENT ÇA MARCHE ? ET POURQUOI ?

- Qui ? (quelles parties)
- Comment ? (les étapes)
- Quoi ? (quel objectif et quels résultats)

COMMENT EST CE QUE ÇA PEUT ME SERVIR ?

- Quand l'utiliser ? (quels types de dossiers, à quel moment)
- Quels avantages ? (quel est le bénéfice réel pour l'entreprise)
- Quelle stratégie ? (comment l'intégrer dans ma stratégie de règlement des conflits)

INTERVENANT

Nicolas Simon est médiateur et arbitre agréé CMAP (Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris) et avocat au barreau de Paris.

INFORMATIONS PRATIQUES

PUBLIC CONCERNÉ

Vous êtes tous concernés !
Dirigeants d'entreprises, Cadres commerciaux, financiers, administratifs, Directeurs et responsables juridiques, Directeurs opérationnels, Responsables de centres de profits, Gestionnaires de contrats, Directeurs informatiques, Acheteurs,

DURÉE :

1 journée (7 heures)

TARIF :

500 € HT* par personne
(ce tarif inclut les pauses café ainsi que le déjeuner à l'Espace Hamelin).

LIEU :

ESPACE HAMELIN - 17 rue de l'Amiral Hamelin 75016 Paris

Formation en entreprise possible - devis sur demande
(max 10 personnes par journée)

AGENDA PRÉVISIONNEL

10 mars 2017
19 mai 2017
29 septembre 2017
01 décembre 2017

**TVA applicable 20% - Frais de déplacement du formateur hors Ile-de-France non inclus*

NOUVEAU

FORMATION

ACQUISITIONS D'ENTREPRISE : COMMENT GÉRER LA PÉRIODE TRANSITOIRE ?

PROGRAMME

Le 8 novembre 2016, l'Autorité de la concurrence a sanctionné le groupe Altice à hauteur de 80 millions d'euros pour avoir réalisé de manière anticipée deux opérations notifiées en 2014. Ce qui apparaissait auparavant comme un problème essentiellement théorique (les risques juridiques liés à la gestion de la période transitoire entre le signing et le closing d'une opération de concentration) prend donc aujourd'hui une importance pratique considérable, dont tant le vendeur que l'acheteur doivent désormais maîtriser tous les aspects.
La formation aura pour objectif de préparer les entreprises à gérer au mieux cette situation, tout en conservant une efficacité opérationnelle aussi grande que possible tant pendant la période transitoire qu'immédiatement après le closing.

RAPPEL DES PRINCIPES JURIDIQUES APPLICABLES

- Qu'est ce qu'un « gun jumping » ?
- Au regard de la décision Altice, quelles pratiques sont considérées comme illicites ?
- Quels sont les risques courus ?

COMMENT ÉLABORER UN TSA À LA FOIS EFFICACE ET SOLIDE SUR LE PLAN JURIDIQUE ?

- Que doit prévoir un TSA ?
- Quelles précautions faut-il prendre dans la rédaction de celui-ci ?
- Quelle attitude adopter sur le plan pratique ?
- Comment se ménager des preuves pour éviter les sanctions ?

MISE EN ŒUVRE PRATIQUE

Au regard de situations réelles, les participants seront invités à réfléchir en groupes à la rédaction de clauses de TSA et aux conditions de mise en œuvre effective de celles-ci.

INTERVENANT(S)

Plusieurs avocats du cabinet de Pardieu Brocas Maffei, dont Emmanuel Durand, avocat associé en droit de la concurrence.

OBJECTIFS

- Identifier les risques juridiques pour l'acquéreur et le vendeur pendant la période courant entre le signing et le closing.
- Rédiger un TSA efficace et solide sur le plan juridique.
- Eviter les pratiques susceptibles d'être considérées comme constituant un « gun jumping » sur le fondement du droit de la concurrence.
- Former les nombreuses personnes intervenant, à un titre ou un autre, dans la gestion de la période transitoire.

INFORMATIONS PRATIQUES

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants d'entreprise, responsables commerciaux, responsables financiers et administratifs, responsables juridiques, juristes M&A, juristes concurrence.

DURÉE :

1 journée (7 heures)

TARIF :

500 € HT* par personne
(ce tarif inclut les pauses café ainsi que le déjeuner à l'Espace Hamelin).

LIEU :

ESPACE HAMELIN - 17 rue de l'Amiral Hamelin 75016 Paris

Formation en entreprise possible - devis sur demande
(max 10 personnes par journée)

AGENDA PRÉVISIONNEL

26 janvier 2017
20 avril 2017
19 septembre 2017

**TVA applicable 20% - Frais de déplacement du formateur hors Ile-de-France non inclus*

II. NORMES

FORMATION

ENJEUX ET BÉNÉFICES DE LA NORMALISATION ET DE L'ÉVALUATION DE LA CONFORMITÉ

PROGRAMME

LES NORMES ET LEUR CONTEXTE

- Règles, normes, conditions d'accès aux marchés
- Pourquoi des normes ?
- Comment élaborer une norme ?
- Principes et valeurs de l'élaboration des normes
- Normes et standards

ENJEUX ET BÉNÉFICES DE LA NORMALISATION

- La normalisation, outil d'influence, de veille et d'anticipation
- La normalisation, levier de compétitivité
- L'impact économique de la normalisation
- Rôle des acteurs de l'entreprise dans la normalisation
- Influence de la France dans la normalisation
- Comment développer une stratégie de normalisation ?
- Exemples

ORGANISATION DE LA NORMALISATION

La normalisation et son articulation avec la réglementation, en France, en Europe (CEN, CENELEC, ETSI) et à l'international (ISO, IEC, IUT)
- La place institutionnelle de la normalisation
- Focus sur la normalisation dans le secteur des électrotechnologies
- Autres organisations nationales et régionales

NORMALISATION ET ÉVALUATION DE LA CONFORMITÉ

- Principes généraux et différents types d'évaluation de la conformité :
- Certification, accréditation…
- Rôle des différents acteurs du marché
- Accès et positionnement sur les marchés au travers de l'évaluation de la conformité
- Focus sur le secteur des électrotechnologies

CONCLUSIONS ET PERSPECTIVES

OBJECTIFS

- Assimiler les principes de la normalisation et acquérir quelques notions sur l'évaluation de la conformité.
- Connaître le fonctionnement et l'organisation de la normalisation dans le monde.
- Etre en mesure d'appréhender l'apport de la normalisation et de l'évaluation de la conformité en tant qu'outils d'intelligence économique, leviers de positionnement et de valorisation sur les marchés, vecteurs d'amélioration des performances.

INFORMATIONS PRATIQUES

PUBLIC CONCERNÉ

Ingénieurs, chefs de projets
Directions technique, R&D, innovation
Directions stratégique, marketing
stratégique

DURÉE :

1 journée (7 heures)

TARIF :

750 € HT* par personne
(ce tarif inclut les pauses café ainsi que le déjeuner à l'Espace Hamelin).

LIEU :

ESPACE HAMELIN - 17 rue de l'Amiral Hamelin 75016 Paris

Formation en entreprise possible - devis sur demande
(max 10 personnes par journée)

INTERVENANT(S)

Isabelle HELLER – NORM-SPECIF, Vice-Présidente, Cofondatrice, antérieurement Directrice de la Certification au LCIE Bureau Veritas puis Directrice générale de l'Union Technique de l'Electricité, Comité Electrotechnique Français

Anne-Marie LE NIGER – AM Conseil, ancienne inspectrice experte et responsable ministérielle aux normes suppléante pour la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes du ministère de l'Economie

AGENDA PRÉVISIONNEL

21 ou 23 mars 2017
13 ou 15 juin 2017
26 ou 28 septembre 2017
28 ou 30 novembre 2017

**TVA applicable 20% - Frais de déplacement du formateur hors Ile-de-France non inclus*

III. CYBERSÉCURITÉ

NOUVEAU

FORMATION

CYBERSÉCURITÉ

OBJECTIFS

Cette formation conçue à l'intention de la Fieec a pour cible les dirigeants et chefs d'entreprises face aux enjeux de la cybersécurité.

- Objectif 1 : Sensibilser aux enjeux de la cybersécurité
- Objectif 2 : Décrire l'écosystème et les acteurs
- Objectif 3 : Proposer des pistes concrètes d'amélioration de la situation face aux menaces présentes et à venir

PROGRAMME

QU'EST CE QUE LA CYBERSÉCURITÉ ?

Définition du périmètre, positionnment par rapport à la sécurité informatique (SSI), relation avec la sécurité physique des personnes et des biens. Segmantation du marché, produits, solutions services. Lien entre la cybersécurité et la protection des libertés individuelles

MENACES ET ENJEUX

La protection du patrimoine de l'entreprise, la continuité d'activité, la typologie des menaces

ACTEURS DE LA CYBERSÉCURITÉ

Acteurs étatiques (SGDSN, ANSSI, DGA-MI, DGE), industriels et fournisseurs, organisations professionellles (CICS, ACN, ..), domaine réglementaire (français et européens), le champ de la normalisation (ISO, CEN/CENELEC, ETSI, ..), les qualfications et certifications.

LES DOMAINES ET SECTEURS CONCERNÉS PAR LA CYBERSÉCURITÉ

MESURES À METTRE EN PLACE

Le survival kit, la sensibilisation, la formation, la veille. Les principales erreurs à éviter et les mesures incontournables

INFORMATIONS PRATIQUES

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants
Chefs d'entreprises

DURÉE

1/2 journée (3 heures) + option approfondissement 3 heures

TARIF :

250 € HT* /pers pour 1/2 journée
500€ HT* /pers pers pour 1 journée
(ce tarif inclut les pauses café ainsi que le déjeuner à l'Espace Hamelin. pour la formule journée)

LIEU :

ESPACE HAMELIN - 17 rue de l'Amiral Hamelin 75016 Paris

Formation en entreprise possible - devis sur demande
(max 10 personnes par journée)

INTERVENANT

Jean-Pierre QUEMARD, Président de ACN - Association pour la Confiance Numérique et Directeur Général du KAT

AGENDA PRÉVISIONNEL

21 février 2017
07 juin 2017
26 septembre 2017
22 novembre 2017

**TVA applicable 20% - Frais de déplacement du formateur hors Ile-de-France non inclus*

IV. CRÉDIT IMPÔT-RECHERCHE

FORMATION

CIR - LES CLÉS POUR MONTER SON DOSSIER

OBJECTIFS

Le CIR a fait l'objet ces dernières années de plusieurs évolutions originaires de la législation, de la doctrine administrative, de la jurisprudence et du Ministère de la Recherche

- Description du dispositif
- Outils de compréhension des évolutions techniques et réglementaires
- Evolutions et changements de mise en œuvre nécessaires dans l'entreprise.

PROGRAMME

RAPPELS SUR LE CIR

- Contexte
- Mécanismes (rappels sur les concepts clés du dispositif)

LES ÉVOLUTIONS RÉCENTES (LOIS, JURISPRUDENCE, DOCTRINES ADMINISTRATIVES...)

- Aspects techniques : éligibilité des dossiers
- Aspects financiers : charges de personnel, amortissement, sous-traitance, brevets, subventions, retraitement des prestations de conseil etc.

CONTRÔLES ET DISCUSSIONS AVEC L'ADMINISTRATION FISCALE

- Enquêtes récentes sur le CIR et ses contrôles
- Mécanisme / Procédure de contrôle (organisation bicéphale : MESR et administration fiscale)
- Sujets récents de discussion (panorama)
- Préparer sa documentation

LE CIR À L'INTERNATIONAL

- Le CIR français dans le contexte international : études comparées du CIR dans le monde

INFORMATIONS PRATIQUES

PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs financiers / DAF
Contrôleurs de gestion
Directeurs techniques
DG / PDG
Chefs de projets
Responsables CIR

DURÉE :

1 journée (7 heures)

TARIF :

750 € HT* par personne
(ce tarif inclut les pauses café ainsi que le déjeuner à l'Espace Hamelin).

LIEU :

ESPACE HAMELIN - 17 rue de l'Amiral Hamelin 75016 Paris

Formation en entreprise possible - devis sur demande
(max 10 personnes par journée)

INTERVENANT(S)

Laurent GOUZENES, Diplômé de Polytechnique et Docteur Ingénieur en Automatique, spécialiste du CIR

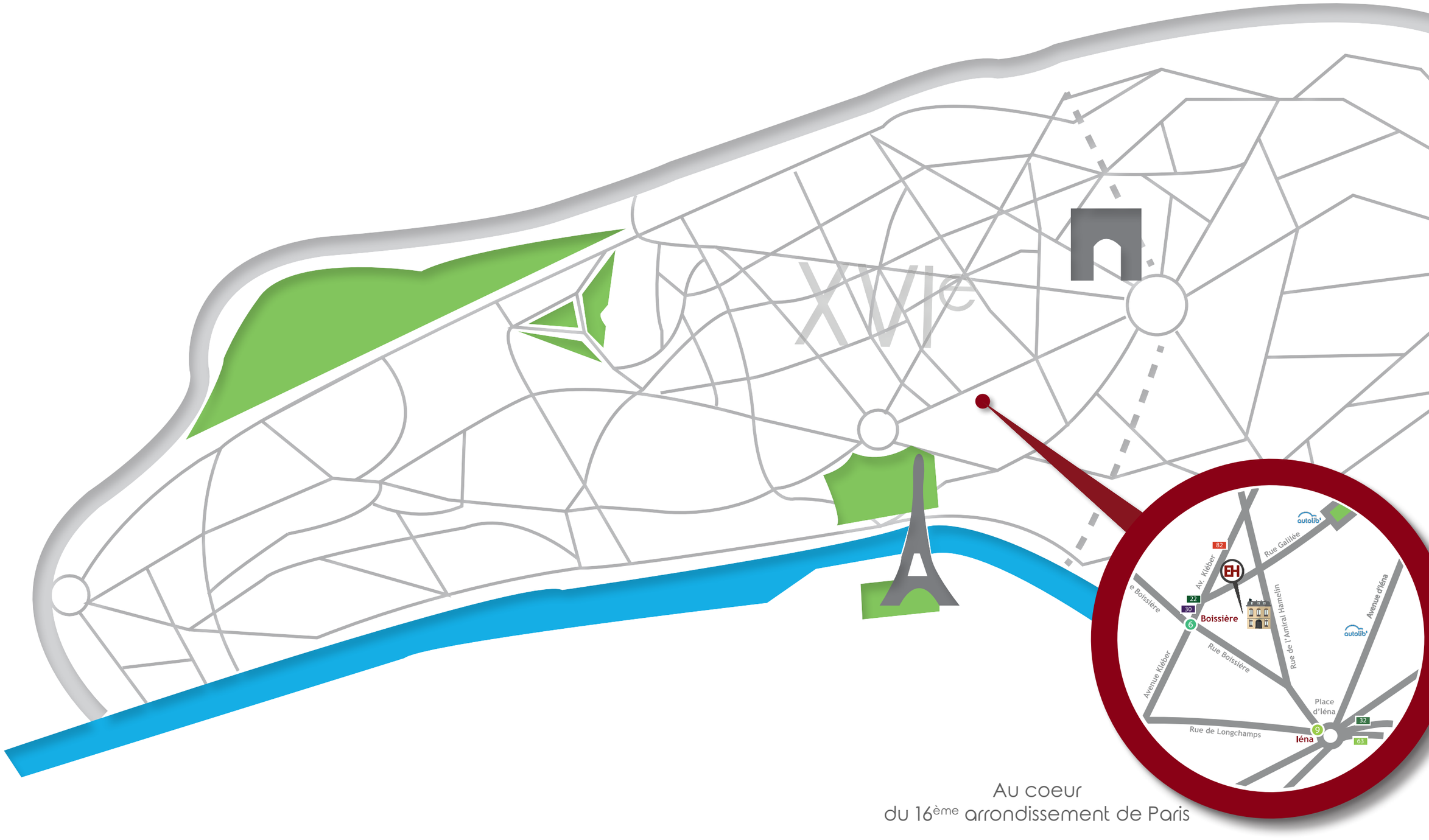
Jean-Charles RENY - Avocat fiscaliste au cabinet Taj, Directeur, Groupe R&D (Paris)

AGENDA PRÉVISIONNEL

23 mars 2017
15 juin 2017

**TVA applicable 20% - Frais de déplacement du formateur hors Ile-de-France non inclus*

Pour toute information,
Marie VIDAL
mvidal@espace-hamelin.fr
01 45 05 70 12



Au coeur
du 16ème arrondissement de Paris

Métros : Boissière (Ligne 6) – Iéna (Ligne 9)
Bus : 22 – 30 – 32 – 63 – 82
Velib : 1 rue Galilée / 4 rue Longchamp
Autolib : 16 place des Etats-Unis / 24 avenue Iéna

17 rue de l'Amiral Hamelin
75016 PARIS

Suivez votre Centre d'affaires

www.espace-hamelin.fr
@Espace_Hamelin

17 rue de l'Amiral Hamelin, 75016 PARIS - 01 45 05 70 70