

REACH

REACH for non EU suppliers : challenges for exporting to Europe.. Réf. GAR-09

Objective

- Understand why and how to cooperate with the buyer to become REACH compliant.
- Identify the different compliance options
- Take advantage of REACH

Participant target

- Merchandisers and sales managers
- Production managers
- Purchasing managers
- General managers

Conditions

- none

Teaching aid

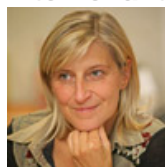
- PowerPoint presentation
- Technical documents
- Diagnosis questionnaire

Content

9h-17h

- 1-REACH Origins, main principles and objectives
- 2-Industrial sectors concerned by REACH
- 3-Companies concerned by REACH among the international supply chain
- 4-Summary of the legislation and implementation calendar
- 5-Legal, and commercial responsibilities of the European buyer and consequences of a non compliance
- 6-Industrial, legal and commercial responsibilities of the non E.U supplier and consequences of a non compliance
- 7-The statute of « Non E.U supplier » in REACH
- 8-Choose and work with an « Only Representative » :
- 9-Reaction of the European market and its consumers

Intervenant



Anne LE ROLLAND,
CEO ACTE International,
REACH expert

Modalités d'intervention	Formation proposée en <u>intervention courte</u> ou <u>longue</u> en INTRA – SUR MESURE (modulable) Formation éligible au DIF
Modalités pédagogique	Alternance de théorie, d'exemples pratiques et d'études de cas. Support de formation remis à chaque participant au démarrage de la formation.
Durée	1 jour (7 heures de formation)
Coût	1 900 € HT par jour en INTRA ENTREPRISE SUR MESURE demandez un devis (hors frais de déplacement et de supports)
Participants	Groupe de 12 personnes maximum



Afin de vous aider à construire votre **plan de formation**, voici les formations complémentaires au thème que vous avez choisi :

Formations Complémentaires

➤ **Réf. GAR-10 REACH niveau 3 : substances préoccupantes comment agir ?**
Possibilité d'intervenir en vidéoconférence