

Catalogue de Formation Continue

Votre qualification est notre métier

2026



A travers son cabinet de formation, la CCIC vous offre son savoir-faire et son expertise en matière d'organisation de formation en intra et en inter-entreprises dans plusieurs disciplines reliées au management de l'entreprise.

Une panoplie de programmes de développement de compétences, des actions de formation ciblées et des accompagnements personnalisés sont conçus pour répondre aux besoins en formation de vos collaborateurs.

En misant sur le développement du capital humain, vous pouvez garantir la pérennité de votre projet tout en assurant une meilleure performance globale.



Nos objectifs

- Décrypter vos besoins en formation
- Réaliser un taux de satisfaction satisfaisant
- Proposer un accompagnement sur-mesure
- Confirmer notre tradition d'excellence en apprentissage
- Œuvrer à créer de la valeur en matière du capital humain
- Apporter une réponse globale et spécifique à vos besoins.
- Vous offrir conseil, accompagnement et suivi en matière de formation
- Mettre en synergie nos compétences au service de votre performance
- Relever et gagner les défis avec vous pour développer une carrière réussie
- Nous misons sur la montée en compétence à travers des formations ciblées
- Renforcer notre position déjà ancrée dans le domaine de renforcement des capacités
- S'aligner avec notre référentiel interne de qualité cohérent, flexible et adapté à chaque mission



Vos attentes

- Se développer en misant sur le potentiel humain
- Confirmer vos compétences
- Se positionner professionnellement
- Détenir une expertise
- Renforcer vos connaissances
- Evoluer dans votre carrière
- S'adapter aux changements du marché du travail
- Saisir de nouvelles opportunités
- Viser votre épanouissement personnel
- Investir dans vos talents pour créer de la valeur
- Elargir votre éventail de compétences et de perspectives,
- S'épanouir et progresser grâce à la formation
- Miser sur la reconversion professionnelle et réussir toutes ses étapes
- Gagner en compétences et en confiance
- Développer votre réseau professionnel
- Echanger avec vos confrères



Nos domaines d'intervention

Comptabilité

Déclaration & fiscalité

Droit de travail

Qualité

Achat & approvisionnement

Informatique & Bureautique

Digital

Langues étrangères

Paielements à l'international

Transport & Logistique

Finances

Gestion de Stock

Contrôle de Gestion

Certification

Communication & Coaching

Marketing & force de vente

Prospection à l'international

Douane & applications TTN

Transit

Procédures & régimes douaniers

Gestion des ressources humaines

Nos modalités d'intervention

01

En inter-entreprises

02

En intra-entreprise

- Cycles de formation en cours du jour et cours du soir
- Journées de diagnostic
- Accompagnement personnalisé
- Accompagnement & Audit
- Conseil & Assistance
- Des formations sur-mesure

Thématique 1

Nouveautés de la loi de finances 2026 & analyses des risques fiscaux suite aux Travaux de fin d'exercices



Pré-requis :

- Avoir des compétences en comptabilité et finance
- Avoir une idée claire sur la trésorerie et l'activité financière de l'entreprise

Objectifs :

- Décrypter les nouvelles dispositions, les orientations fiscales et budgétaires de l'État pour l'année 2026
- Doter les participants des compétences pour évaluer et identifier les risques fiscaux, en examinant les comptes de l'entreprise et les pratiques fiscales courantes

Population cible :

Directeur financiers, chefs comptables, Cadres rattachés aux services financiers et comptables, contrôleurs de gestion, juristes, auditeurs, fiscalistes, Gérants & chefs d'entreprises, membres des conseils d'administration.

Formateur :

Expert comptable, membre de l'ordre des experts comptables de Tunisie, commissaire aux comptes et auditeur

Date :

Janvier 2026

Durée :

01 à 02 jours

Déroulement :

- Exercices pratiques par secteurs d'activité
- Evaluation en amont et en aval : application des connaissances requises en présentiel et post formation.

Thématique 2

Maîtriser vos paiements à l'international Cas du crédit documentaire



Pré-requis :

- Une connaissance de base des procédures du paiement à l'international est souvent recommandée.

Objectifs :

- Maîtriser le Crédit Documentaire en tant qu'outil de paiement-
- Connaissance des Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédit Documentaire

Population cible :

Chefs d'entreprises, directeurs, financiers, comptables, responsables import/export, transitaires, responsables logistiques

Formateur :

Expert des paiements internationaux et domaine bancaire

Date :

Février 2026

Durée ::

18 heures

Déroulement :

- Jeux de rôle/ Simulations/ Etude de cas pratiques
- Evaluation en amont et en aval : application des connaissances requises en présentiel et post formation.

Thématique 3

L'essentiel du commerce international



Pré-requis :

- Une connaissance de base du commerce international est souvent recommandée.

Objectifs :

- Consolider et actualiser les connaissances en matière de réglementation et de formalités douanières
- Connaître les obligations relatives aux opérateurs du Commerce International ;
- Maîtriser les procédures de dédouanement et les régimes douaniers

Population cible :

Commissionnaires en douane, Déclarants en douane, Chefs d'entreprises, Directeur et Cadre du service Export/import et toute personne désirant approfondir ses connaissances pour maîtriser les techniques de dédouanement des marchandises.

Formateur :

Hauts cadres de la Douane tunisienne

Date :

Avril 2026

Durée :

42 heures

Déroulement :

- Jeux de rôle/ Simulations/ Etude de cas pratiques
- Evaluation en amont et en aval : application des connaissances requises en présentiel et post formation.

Thématique 4

Maîtriser les applications TTN trans et shipping



Pré-requis :

- Une connaissance de base du commerce international est souvent recommandée.

Objectifs :

- Saisir les documents de la liasse unique
- Maîtriser l'enregistrement et le traitement des dossiers du commerce extérieur
- Exercer des simulations sur le TCE/DCT/DDM/DAE/DECV/OC et le bon de sortie

Population cible :

Commissionnaires en douane, Déclarants en douane, Chefs d'entreprises, Directeur et Cadre du service Export/import et toute personne désirant approfondir ses connaissances pour maîtriser les applications TTN

Formateur :

Cadre à Tunisie Trade Net

Date :

Avril 2026

Durée :

18 heures

Déroulement :

- Jeux de rôle/ Simulations/ Etude de cas pratiques
- Evaluation en amont et en aval : application des connaissances requises en présentiel et post formation.

Thématique 5

Le management transversal



(Pour avancer ensemble/ sans lien hiérarchique direct, pour atteindre un objectif commun)

Pré-requis :

- Avoir une première expérience de management d'équipe.
- Avoir une connaissance de base en matière de leadership

Objectifs :

- Repérer les spécificités du management transversal
- Mieux communiquer pour faciliter la coopération
- Développer son leadership et son influence

Population cible :

Gérants, chefs d'entreprise, directeur fonctionnels, chefs d'équipe

Formateur :

Expert et praticien en management de l'entreprise et coaching

Date :

Avril 2026

Durée :

12 heures

Déroulement :

- Exercices pratiques/ Simulations/ Etude de cas par secteur d'activité
- Evaluation en amont et en aval : objectifs clairs et mesurables//suivi du progrès des participants et ajustement du contenu/mesure post formation (impact sur la performance)

Thématique 6

Responsable décarbonation : Métier et mission



Pré-requis :

- Aucun

Objectifs :

- Acquérir une vision globale des enjeux environnementaux, économiques et sociaux.
- Mettre en œuvre des stratégies concrètes et efficaces pour réduire l'empreinte carbone

Population cible :

Gérants, chefs d'entreprise, toute personne susceptible d'occuper le post de responsable carbone ; contrôleur de gestion, comptable, financiers, responsable approvisionnement, directeur production...

Formateur :

Ingénieur et expert en management de la qualité

Date :

mai 2026

Durée :

18 heures

Déroulement :

- Exercices pratiques/ Simulations/ Etude de cas par secteur d'activité
- Evaluation en amont et en aval : objectifs clairs et mesurables//suivi du progrès des participants et ajustement du contenu/mesure post formation (impact sur la performance)

Thématique 7

L'IA Pour la performance de votre entreprise



Pré-requis :

- Aucun

Objectifs :

- Comment utiliser l'intelligence artificielle pour développer l'organisation et soutenir la productivité

Population cible :

Gérants, chefs d'entreprise, toute personne susceptible d'utiliser l'IA dans son activité

Formateur :

Expert dans le domaine de la bureautique, multimedia et du digital

Date :

mai 2026

Durée :

18 heures

Déroulement :

- Exercices pratiques/ Simulations/ Etude de cas par secteur d'activité
- Evaluation en amont et en aval : objectifs clairs et mesurables//suivi du progrès des participants et ajustement du contenu/mesure post formation (impact sur la performance)

Thématique 8

Le management bancaire



Pré-requis :

- Avoir une connaissance de base sur l'activité financière de l'entreprise
- Avoir une idée sur les moyens de paiement

Objectifs :

- Gérer la relation entre les banques et l'institution
- Développer et améliorer l'efficacité des opérations bancaires de l'institution

Population cible :

Gérant, chef d'entreprise, Directeur financier, chef comptable, trésorier, responsable import/export, responsable juridique

Formateur :

Praticien du domaine bancaire et expert en paiements à l'international

Date :

Mai 2026

Durée :

24 heures

Déroulement :

- Exercices pratiques/ Simulations/ Etude de cas par secteur d'activité
- Evaluation en amont et en aval : objectifs clairs et mesurables//suivi du progrès des participants et ajustement du contenu/mesure post formation (impact sur la performance)

Thématique 9

Master class : Exportation de l'huile d'olive



Pré-requis :

- Avoir une connaissance de base sur le domaine d'huile d'olive

Objectifs :

- Comment exporter pas à pas l'huile d'olive (Vrac et conditionnée)
- Exigences réglementaires pour accéder aux marchés Européen et Américain.
- Tarifs douaniers et accords commerciaux

Population cible :

Gérant, chef d'entreprise, tout personne intéressée par le domaine d'exportation d'huile d'olive

Formateur :

Praticien et expert en commerce international

Date :

Mai 2026

Durée ::

12 heures

Déroulement :

- Exercices pratiques/ Simulations/ Etude de cas par secteur d'activité
- Evaluation en amont et en aval : objectifs clairs et mesurables//suivi du progrès des participants et ajustement du contenu/mesure post formation (impact sur la performance)

Thématique 10

La performance RH



Pré-requis :

- Avoir une connaissance de base en ressources humaines

Objectifs :

- Adapter les compétences et savoirs des RH aux enjeux de l'entreprise.
- Assurer les missions RH en adéquation avec la stratégie de l'entreprise.

Population cible :

Responsables ressources humaines, Directeurs administratifs et financiers, tout personne susceptible d'occuper un poste dans le service des ressources humaines.

Formateur :

Praticien et expert en gestion des ressources humaines

Date :

Juin 2026

Durée :

12 heures

Déroulement :

- Exercices pratiques/ Simulations/ Etude de cas par secteur d'activité
- Evaluation en amont et en aval : objectifs clairs et mesurables//suivi du progrès des participants et ajustement du contenu/mesure post formation (impact sur la performance)

Thématique 11

**La Cyber sécurité : Quelle Approche
Managériale et Technique pour Protéger
Votre Entreprise**



Pré-requis :

- Aucun

Objectifs :

- Sécuriser les données de votre entreprise
- Faire face aux menaces cybernétiques et à leurs conséquences

Population cible :

Gérants, Directeurs et toute personnes intéressée par la sécurité informatique

Formateur :

Ingénieur et expert en cybersécurité

Date :

Juin 2026

Durée :

12 heures

Déroulement :

- Exercices pratiques/ Simulations/ Etude de cas par secteur d'activité
- Evaluation en amont et en aval : objectifs clairs et mesurables//suivi du progrès des participants et ajustement du contenu/mesure post formation (impact sur la performance)

Thématique 12

Gestion de stock et technique d'inventaire



Pré-requis :

- Avoir une connaissance de base en gestion de stocks

Objectifs :

- Maîtriser les outils de base de l'entreposage pour améliorer l'organisation des stocks.
- Établir des pratiques garantissant une organisation durable.
- Adopter de nouvelles pratiques en matière d'inventaire et de suivi des stocks.

Population cible :

Responsables magasins, directeurs production et toute personne susceptible de détenir un stock

Formateur :

Formateur et praticien en management de production

Date :

Juin 2026

Durée :

12 heures

Déroulement :

- Exercices pratiques/ Simulations/ Etude de cas par secteur d'activité
- Evaluation en amont et en aval : objectifs clairs et mesurables//suivi du progrès des participants et ajustement du contenu/mesure post formation (impact sur la performance)

Thématique 13

Analyse de données à travers Power BI



Pré-requis :

- Un test de niveau est recommandé

Objectifs :

- Se connecter à des sources de données multiples et hétérogènes.
- Transformer et modéliser les données pour en faciliter l'analyse.
- Construire un tableau de bord visuel et interactif

Population cible :

Informaticiens, directeurs fonctionnels et toute personne appelée à analyser des données

Formateur :

Formateur et praticien en Excel et power BI

Date :

Juin 2026

Durée :

18 heures

Déroulement :

- Exercices pratiques/ Simulations/ Etude de cas par secteur d'activité
- Evaluation en amont et en aval : objectifs clairs et mesurables//suivi du progrès des participants et ajustement du contenu/mesure post formation (impact sur la performance)

Thématique 14

Excel avancé



Pré-requis :

- Un test de niveau est recommandé

Objectifs :

- Etre capable d'analyser, d'organiser, d'automatiser et de modéliser des données complexes grâce à des formules avancées, des tableaux croisés dynamiques, .

Population cible :

Informaticiens, directeurs fonctionnels et toute personne appelée à analyser des données

Formateur :

Formateur et praticien en Excel

Date :

Juillet 2026

Durée :

18 heures

Déroulement :

- Exercices pratiques/ Simulations/ Etude de cas par secteur d'activité
- Evaluation en amont et en aval : objectifs clairs et mesurables//suivi du progrès des participants et ajustement du contenu/mesure post formation (impact sur la performance)

Thématique 15

Négociation et rédaction des contrats



Pré-requis :

- Une connaissance de base en matière de contrats et conventions.

Objectifs :

- Donner aux participants les compétences nécessaires pour rédiger des contrats clairs et équitables et pour mener des négociations fructueuses

Population cible :

Gérants, Directeurs et toute personnes appelée à rédiger et négocier un contrat ou une convention

Formateur :

Expert en management de l'entreprise

Date :

Octobre 2026

Durée :

18 heures

Déroulement :

- Exercices pratiques/ Simulations/ Etude de cas par secteur d'activité
- Evaluation en amont et en aval : objectifs clairs et mesurables//suivi du progrès des participants et ajustement du contenu/mesure post formation (impact sur la performance)

Thématique 16

Nouveautés Inventaires et suivi de stock



Pré-requis :

- Une connaissance de base en matière de gestion de stock

Objectifs :

- Optimiser et fluidifier vos approvisionnements.
- Pratiquerez les méthodes les plus utiles pour une gestion efficace des stocks

Population cible :

Gérants, Directeurs, financiers, chefs comptables, responsables magasins, contrôleur de gestion, responsables approvisionnement, directeur production

Formateur :

Expert en management de la production

Date :

Octobre 2026

Durée :

12 heures

Déroulement :

- Exercices pratiques/ Simulations/ Etude de cas par secteur d'activité
- Evaluation en amont et en aval : objectifs clairs et mesurables//suivi du progrès des participants et ajustement du contenu/mesure post formation (impact sur la performance)

Thématique 17

Comptabilité analytique : nouveautés et pratiques



Pré-requis :

- Un niveau intermédiaire en comptabilité

Objectifs :

- Acquérir les bases techniques de calcul des coûts et des marges,
- Identifier la méthode la plus appropriée à son secteur d'activité
- Optimiser le calcul des coûts

Population cible :

Gérants, Directeurs, financiers, chefs comptables, directeurs fonctionnels, contrôleur de gestion, responsables approvisionnement, directeur production

Formateur :

Expert comptable

Date :

Novembre 2026

Durée :

18 heures

Déroulement :

- Exercices pratiques/ Simulations/ Etude de cas par secteur d'activité
- Evaluation en amont et en aval : objectifs clairs et mesurables//suivi du progrès des participants et ajustement du contenu/mesure post formation (impact sur la performance)

Thématique 18

Entrepreneuriat : initiation & pratique



Pré-requis :

- Aucun

Objectifs :

- Maîtriser les différentes phases de l'entrepreneuriat tout en allant du choix de la bonne idée innovante jusqu' au choix du bon marché tout en maîtrisant les outils juridiques, commerciales et techniques adéquats.

Population cible :

Nouveaux diplômés, porteurs d'idée, jeunes entrepreneurs

Formateur :

Expert en entrepreneuriat

Date :

Novembre 2026

Durée :

18 heures

Déroulement :

- Exercices pratiques/ Simulations/ Etude de cas par secteur d'activité
- Evaluation en amont et en aval : objectifs clairs et mesurables//suivi du progrès des participants et ajustement du contenu/mesure post formation

Autres axes de formation A planifier à votre convenance

1-Population cible : **Gérant ou Directeur**

- D001** Comment développer la culture managériale et organisationnelle
- D002** Négocier, décider, manager en temps incertains
- D003** Comment devenir leader entrepreneur inspirant
- D004** Comment adopter une vision stratégique innovante
- D005** Manager- formateur : Profils & avantages
- D006** L'analyse PASTEL : pour une vision macro-économique de votre entreprise
- D007** Business plan et management des risques
- D008** L'empreinte carbone : principes et enjeux

2-Population cible : **Comptable ou Responsable financier**

CF001

Gérer & optimiser la trésorerie de votre entreprise

CF002

Contrôle de gestion

CF003

Analyse financière

CF004

Gestion de la relation avec les banques

CF005

SAGE et gestion de la paie

CF006

Excel pour comptables

CF007

Comptabilité : perfectionnement & pratique

CF008

Audit financier

CF009

Fiscalité de l'entreprise

CF010

La comptabilité carbone

3-Population cible : **Responsable Commercial**

- CM001** Nouvelles Techniques de prospection client
- CM002** Fidélisation client
- CM003** Techniques de vente
- CM004** Social selling : les réseaux sociaux pour booster vos ventes
- CM005** Comment réussir votre proposition commerciale (technique et financière)
- CM006** Comment s'affirmer en face de votre prospect
- CM007** Le digital au service du manager commercial
- CM008** Excel pour commerciaux

4-Population cible : Responsable marketing ou community manager

- M001** Stratégie marketing : mise en place & suivi
- M002** Le marketing omnicanal
- M003** Le mix-marketing phygital
- M004** Création de contenu
- M005** Le growth marketing
- M006** E-réputation

5-Population cible : Responsables production

- P001** Savoir déployer le lean dans votre entreprise
- P002** Outils d'optimisation des problèmes industriels
- P003** Gestion de temps dans l'industrie
- P004** La gestion prévisionnelle de production
- P005** Les 5 S : pour mieux gérer le temps et l'énergie

6-Population cible : Responsables RH

- RH001** La reconversion professionnelle
- RH002** Tableaux de bord RH
- RH003** GPEC
- RH004** GRH : aspects comptable
- RH005** Recrutement et gestion des compétences
- RH006** Mobilité interne et gestion de carrière
- RH007** Formation des formateur
- RH008** Audit RH
- RH009** Bilan pédagogique et financier
- RH010** Gestion des conflits et de stress
- RH011** Communication

7-Population cible : Responsables Achat

- A001** Comment piloter et manager un réseau de distribution
- A002** Sourcing et négociation fournisseur
- A003** Achat : budget, calcul des coûts et choix fournisseur
- A004** Supply chain management
- A005** Tableaux de bord achat
- A006** Reporting et cahiers des charges
- A007** Litiges et contentieux achat
- A008** Achat : aspect comptable et financier
- A009** Excel pour responsable approvisionnement

8–Population cible : Responsable export ou logistique

EX001

Prospection à l'international

EX002

Incoterms

EX003

Procédures de dédouanement

EX004

Transit et transport international

EX005

La chaîne logistique

EX006

Régimes douaniers

EX007

Contentieux et commerce extérieur

EX008

Application TTN trans et shipping

9–Population cible : Responsable juridique

- EX001 Prospection à l'international
- EX002 Incoterms
- EX003 Procédures de dédouanement
- EX004 Transit et transport international
- EX005 La chaîne logistique

10–Population cible : Responsable sécurité

- S001 Analyse et prévention des risques professionnels
- S002 Audit interne de la sécurité et de la santé au travail
- S003 Mise en place de système de management de la sécurité au travail
- S004 La gestion de la prévention
- S005 La cybersécurité

11-Population cible : Responsable qualité

- Q001** Audit Qualité Interne
- Q002** **Management environnemental : Norme ISO 14001**
- Q003** **Le management des Ressources Humaines et la Norme ISO 9001**
- Q004** **La Conception d'un Tableau de Bord Qualité**
- Q005** **Les Actions Correctives, Préventives et d'Amélioration (CAPA)**
- Q006** **Management de la Santé et Sécurité au travail selon l'ISO 45001**
- Q007** **Le pilotage d'un Système de Management intégré QSE**
- Q008** **L'empreinte carbone**

Comment choisir ma formation ?

Identifier une ou plusieurs des thématiques proposées dans le catalogue et remplir le coupon d'inscription

Proposer une nouvelle thématique et coordonner avec le service formation pour préparer le planning

Comment m'inscrire ?

Remplir le coupon ci-dessous avec toutes les informations nécessaires et le retourner au service formation de la CCIC

Contactez directement le service de la formation de la CCIC et bénéficiez d'une assistance personnalisée et conseil approprié

Quel est le deadline ?

Pré-inscription :

15 jours avant la date de la formation

Inscription définitive :

07 jours avant la date de la formation



Coupon de pré-inscription

Nom et prénom :

Raison sociale :

Secteur d'activité :

Tél et GSM :

E-mail :

Thème(s) de formation choisi :

Référence du thème :

Date proposée :

Jours et nombre d'heures proposés :

Modalité proposés (en INTER OU INTRA entreprises) :

.....

Autres remarques/propositions :

.....

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU CENTRE

N'hésitez pas à nous contacter :

»»» LA DIRECTION DE LA FORMATION



73 225 044 / 182



73 224 227



benabdelkader.ines@ccicentre.org.tn
ecoledecommerce.ccic@ccicentre.org.tn
contact@ccicentre.org.tn



CCIC : rue Chedly Khaznadar 4000 Sousse
Ecole de Commerce : rue Mohamed Maarouf Sousse



www.ccicentre.org.tn
Plateforme : www.businesstradeintunisia.com



Chambre de Commerce et d'Industrie du Centre/
Ecole Commerce CCIC Sousse