Valérie Thoraval

04.72.32.50.60







SÉCURITÉ

REACH - ENREGISTRER SES SUBSTANCES

OBJECTIFS

Etre capable de déterminer ses obligations vis-à-vis de l'enregistrement. Connaître les procédures pour pouvoir mettre sur le marché rapidement. Déterminer sa stratégie et ses futures procédures.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

L'ENREGISTREMENT SOUS REACH - LES GRANDES LIGNES

- Les clés de l'obligation d'enregistrement (tonnage, importation, fabrication)
-) Les différentes statuts impactés (fabriquant, importateur, représentant exclusif...)
-) Les exemptions de l'enregistrement (annexes IV et V...)

Les clés pour déterminer les substances concernés

L'ENREGISTREMENT SOUS REACH APRES LA FIN DE LA PERIODE TRANSITOIRE

L'inquiry, un passage obligatoire avant le dossier d'enregistrement

- , L'objectif
-) Le contenu du dossier (type de tests analytiques selon les substances....
-) Les retours de l'ECHA (délai.....)

Réussir son inquiry du premier coup

Le dossier d'enregistrement

- » Quel type de données selon le statut de la substance (déjà enregistrée ou non, SCC....)
- > Préparer son dossier spécifique : données entreprises, usages, tests analytiques.....
- > Préparer son dossier leader : focus sur les tests; stratégie Annexe III....
- » Préparer son dossier passif : échanger avec le Leader et achat de la lettre d'accès....
- Les coûts et les délais liés à l'enregistrement

Quelles clefs pour établir sa stratégie, sa charge de travail et son budget

ET PLUS TARD ?

- , Quelles conséquences en cas de mise à jour du dossier ?
- y Gérer les retours de l'ECHA
-) Les contrôles des autorités locales
- > Les évolutions de la réglementation REACH
- Assurer ses dossiers sur du long terme

Coordonnées

CPE Lyon Formation Continue

41 rue Garibaldi – 69006 LYON

04.72.32.50.60



DURÉE

1 jours 7 heures



SESSIONS

• 16 novembre 2026 en distanciel



FRAIS D'INSCRIPTION (DÉJEUNER INCLUS)

745 € HT



PRÉREQUIS & PUBLIC CONCERNÉ

Acteurs de l'enregistrement des substances sous REACH : ingénieurs, techniciens, responsables/chargés d'études, consultants commerciaux, direction...