

Techniques du commerce international

<p>Objectif : Comprendre pourquoi une entreprise en vient à s'intéresser aux marchés extérieurs et savoir comment s'y prendre pour aborder ces marchés. Etre capable de préparer et négocier des contrats commerciaux internationaux. Maîtriser les documents à l'exportation, le financement et la couverture de risques, le transport et la logistique ainsi que les assurances associées.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u></p> <p>Toute personne travaillant dans le commerce international.</p> <p>Tout public occupant ou destiné à occuper la fonction d'assistant(e) export.</p> <p>Pré requis : Aucun.</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p>1. <u>Aborder les marchés extérieurs du point de vue de l'entreprise</u></p> <p>1.1 Le pourquoi</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Pourquoi une entreprise en vient à s'intéresser aux marchés extérieurs ? ✚ Croissance externe pour relancer un marché intérieur en stagnation ✚ Croissance externe pour accompagner une croissance interne ✚ Exploiter un brevet, profiter d'une innovation/avancée technologique ✚ Délocalisation d'activités pour profiter de coûts réduits de main d'œuvre ou contourner les barrières douanières et autres réglementations restrictives locales (cas des entreprises japonaises de construction automobile délocalisant aux Etats-Unis ou en Europe) <p>1.2 Le comment</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Comment l'entreprise va s'y prendre pour aborder le marché extérieur ✚ Analyse – diagnostic (environnement extérieur, forces et faiblesses internes, forces et faiblesses de la concurrence) ✚ Démarches et actions pour collecter l'information et assurer la présence : <ul style="list-style-type: none"> ✘ Informations secondaires : documentations mises à disposition par les organismes et institutions (Douanes, Offices des changes, CFCE, CCIP, CCI, PEE, etc.) ✘ Informations primaires : fichiers clients, utilisateurs et prospects, participation aux foires et salons (résumé des salons et foires qui se tiennent à l'étranger. Adresse où l'on peut se procurer la liste actualisée. Coût de cette participation), enquêtes sur place (répondre à un appel d'offres international, choisir une présence à l'étranger : succursales et filiales, joint-venture, franchises, agent commissionnaire, représentant, le bureau d'achat, la société de commerce international) <p>2. <u>Les contrats commerciaux internationaux</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Préparation (objet, définition des besoins, lettre d'intention) ✚ Négociation (promesse, offre et acceptation de l'offre, contrat définitif sous condition suspensive, clauses d'entrée en vigueur, accord conclu entre personnes sans pouvoir) ✚ Conditions générales et conditions particulières ✚ Les incoterms (spécifiques à tel mode de transport / incoterms polyvalents) ✚ Les lineterms (articulation avec les incoterms) <p>3. <u>Les documents à l'exportation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Les documents commerciaux et les documents de transport <p>4. <u>Financement et couverture de risques</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Le crédit fournisseur, le crédit acheteur ✚ Le CREDOC, La COFACE, l'assurance – foire, l'assurance prospection ✚ Le risque de change, le risque politique et le risque de dépréciation économique <p>5. <u>Transport et logistique</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Etude de cas : transport combiné dans les échanges Est-Ouest : l'entreprise PNEUMAT ✚ Cette étude permet d'illustrer les thèmes suivants : <ul style="list-style-type: none"> ✘ Conditions d'achat et de vente, traitement douanier des marchandises, mise en douane et procédures de dédouanement, documents d'accompagnement ✘ Conditionnement, plan de chargement, programmation des envois ✘ Choix de transport, juridique, contentieux, assurance <p>6. <u>Assurance transport</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Risques auxquels sont exposées les marchandises (avaries particulières, avaries communes, risques de guerre, risques civils...), police d'assurance sur facultés ✚ Etendue de la garantie (garantie « tous risques », garantie 'F.A.P sauf... ») ✚ Diverses polices (au voyage, à alimenter, flottante, « tiers-chargeurs ») ✚ La prime d'assurance (taux, paiement), règlement des pertes et dommages ✚ Contribution aux avaries communes et particulières ✚ Risques de l'exportateur, marché de l'assurance transport, réassurance ✚ Rappels incoterms et obligation assurance. L'assurance pour les ventes en filière des traders ✚ Garanties spéciales (chargement en pontée, risques de guerre, contingency, ventes en filière trading, contre-assurance). Intérêt du vendeur (assurance obligatoire locale) ✚ Intérêt de l'acheteur (assurance en augmentation de valeur, garanties, rejection clause) 	<p>PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur</p> <p>Longue expérience dans le domaine de l'import-export et dans le domaine de la formation.</p> <p>Parcours pédagogique</p> <p>La démarche consiste à réaliser des apports théoriques pour une meilleure compréhension des enjeux. La richesse de la formation prendra une nouvelle dimension dans la restitution des travaux de groupes et dans les synthèses de l'animateur. Ce stage peut être suivi par un accompagnement Coaching Individuel Coaching d'équipe.</p> <p>Intra entreprise</p> <p>Lieu de Formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Tarif Inter entreprise par personne</p> <p style="text-align: center;">4 jours</p> <p style="text-align: center;">1 990 €</p> <p style="text-align: center;">Réf : CI007</p>

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
 Informations, dates de stage et inscriptions sur www.proformalys.com