

Gérer les risques à l'export

Programme de formation

Public visé

Toute personne en poste dans un service Export

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Cette formation Transports permet d'appréhender les risques encourus lors d'une vente à l'export
- Connaître les bonnes pratiques et les couvertures adaptées

Description / Contenu

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin

Procéder à une analyse des risques en amont

- Etude du processus de fabrication





FORMASUITE

- Implications pour le vendeur et son client
- **Prise en compte du pays d'exportation et de la qualité du client**
- **Gestion de l'offre commerciale et contractualisation**
- **Nature des prestations logistiques requises**
- **Contraintes documentaires**

12 Rue Courbet 82000 Montauban

Tél. 05 31 50 07 77 M.P. contact@formasuite.fr

Numéro de TVA Intracommunautaire : FR2008738

Sécuriser vendeur et acheteur pendant la phase de fabrication

- Le risque de fabrication et sa couverture
- Financer le cycle de fabrication
- Sécuriser l'acheteur avec les garanties de marché : soumission, restitution d'acompte, bonne exécution ou bonne fin, dispense de retenue de garantie

Après-midi

Couvrir le risque de non-paiement

- Analyser le risque pays, élaborer une fiche pays
- Se renseigner sur la solvabilité de son client : les différents acteurs, les choix à opérer
- Prendre une assurance crédit et/ou exiger un mode de paiement sécurisé : l'assurance crédit, le crédit documentaire, les autres moyens de paiement à l'international (remise documentaire, effet de commerce, chèque, virement bancaire)
- Négocier auprès de l'acheteur la mise en place d'une Stand-By Letter of Credit (SBLC de paiement)

JOUR 2

Matin

Analyser les contraintes logistiques et documentaires de l'opération

- Conséquences liées à un choix erroné de l'Incoterm
- Modes de transport (routier, maritime, aérien, multimodal), volumes, fréquences, complexité, pays de destination, conditionnement...
- Conventions internationales de transport et limites de responsabilité des transporteurs
- Assurance transport
- Transporteur, transitaire, commissionnaire de transport : quel prestataire de transport faut-il choisir ?
- Les documents requis : factures (légalisées, consulaires...), documents de transport et documents de prise en charge
- Les certificats d'origine et de circulation
- Les certificats IAE, certificats d'analyse
- Les licences d'exportation et d'importation
- Les contraintes douanières (justificatif d'exportation...)
- Sûreté et sécurité des expéditions

Après-midi

Verrouiller votre offre commerciale et le contrat de vente

- Vérifier l'encours client
- Faire attention au formalisme de l'offre (facture proforma, devis, CGVE, offre conditionnelle...)
- Evaluer le risque monétaire et couvrir le risque de change
- Signer un contrat de vente adapté : les clauses indispensables (transfert de propriété, de sauvegarde...), le droit régissant le contrat

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

12 Rue Courbet 82000 Montauban
Tél. 05 31 60 07 07 - Miel. contact@formasuite.fr

Numéro de déclaration d'activité 7682008738

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur