Stratégie internationale

FINALITE
Concilier management et marketing international.

ETUDIANTS CONCERNES
Titulaires de masters (M1 ou M2), diplômés d'écoles d'ingénieurs, de commerce ou de management.

METIERS VISES
Ingénieur d'affaires, cadre commercial, fonctions de pilotage au niveau international.
Responsable export ou import.

TOP 10 CLASSEMENT SMBG 2010 MASTERS, MS, MBA

Seine et Marne cce Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France

En partenariat avec les "CCE 77" (Conseillers du commerce extérieur de la France)

ODASCE

En partenariat avec l'ODASCE (Office de développement par l'automatisation et la simplification du commerce extérieur)

OBJECTIFS

Former des cadres opérationnels à l'international capables :

- de gérer un service export par une maîtrise des opérations commerciales, logistiques, juridiques et financières internationales,
- d'élaborer une stratégie par la capacité d'analyser l'entreprise et les marchés extérieurs,
- de négocier dans des contextes interculturels et des habitudes commerciales différentes,
- d'appréhender l'évolution économique et politique des différentes zones mondiales.

Les cours sont dispensés par des professionnels qui apportent leur savoir et savoir-faire à travers un programme construit pour répondre aux besoins actuels des entreprises.

CONSEIL D'ORIENTATION

Jean-Pierre LE BIGRE
Responsable du Msa2
ENSBA (*section architecture*)
ICI (*Institut de commerce international*)
*Vice-président de l'*ODASCE
Conseiller du Commerce extérieur de la France associé

Jean-Claude MONTEIL
Vice-président du club des exportateurs
Conseiller du commerce extérieur de la France
Vice-président du comité de Seine-et-Marne

Evelyne IRIGARAY
*Délégué général de l'*ODASCE
Expert en douane

PROGRAMME DES COURS

Management général
(détail p. 7)
- **Fonctionnement de l'entreprise**
- **Approche Marketing**
- **Management de projet**
- **Business Plan**
- **Management au quotidien**
- **Stratégie d'entreprise**
- **Management de la qualité**
- **Gouvernance d'entreprise**

Environnement international
- **L'économie mondiale**
Histoire et géographie économique ; Les échanges internationaux ; La globalisation des échanges ; Les nouveaux enjeux.
- **Géo-politique**
Politiques et cultures internationales ; Les sources de conflit ; L'évolution des puissances ; L'Union Européenne.

Droit
- **Droit européen**
Les sources du droit U.E. ; Le fonctionnement institutionnel ; Droit de la concurrence ; Droit des affaires.
- **Droit des contrats**
Contrats Achat/Vente ; Contrats de franchise ; Contrats de sous-traitance ; Contrats de licence.

Gestion financière
- **Analyse des budgets**
Budget dépenses et recettes ; Budget de TVA ; Budget de trésorerie ; Compte de résultat prévisionnel.
- **Analyse des coûts**
Les méthodes ; Les coûts complets et variables ; Les coûts spécifiques ; Le seuil de rentabilité.
- **Calcul des prix**
Les méthodes de calcul ; Les éléments du calcul ; Les accords commerciaux ; Les coûts des risques.

Communication
- **Foires et salons**
Le planning ; La logistique ; Les actions pendant et après ; Budgets et Coface.

Management Export
- **Le service export**
L'organisation ; Le recrutement et les tâches ; Les responsabilités ; Les rapports avec les autres services.
- **La gestion des risques**
Risque financier ; Risque commercial ; Risque transport ; Risque de change.
- **Les couvertures de risque**
Les assurances ; La Coface ; Les Banques ; L'affacturage.
- **Ethique**
Ethique et entreprise ; Management de l'éthique ; Ethique clé de la performance.

Gestion import/export
- **Gestion administrative**
Le traitement des commandes ; La facturation ; La logistique des documents ; Le suivi des stocks.
- **Gestion des paiements**
Les moyens documentaires ; Virements ; Effets de commerce ; Gestion des documents.
- **Gestion des achats**
Les normes ; Les contingents ; Certificats et contrôle ; Logistique.

International et Stratégie
- **Marketing**
Concepts marketing ; Analyse du marché ; Axes stratégiques ; Le mix marketing ; Le plan marketing ; Spécificités du marketing international.
- **Les circuits de distribution**
Les centrales d'achat ; Les importateurs et détaillants ; Les franchises ; L'E-Business et VPC.
- **Les filiales**
Décision d'implantation ; Le lieu d'implantation ; Approche financière ; La direction de la filiale.
- **L'agent**
Le contrat
- **L'appel d'offre**
Avant l'appel d'offre ; la réponse ; la négociation.
- **La logistique**
Les techniques de transport ; Les incoterms ; Les moyens de transport ; Les intermédiaires du transport.

Langues
Anglais, allemand ou espagnol, chinois.

Sport
Initiation au golf.

LES NOUVELLES PROCEDURES

Techniques douanières
- **Le déroulement**
Les accords ; Les procédures ; Les nomenclatures ; L'origine ; La valeur.
- **Les régimes douaniers**
Les régimes économiques.
- **Les déclarations**
DAU ; DEB – CA 3.

Delta
- **Les nouvelles procédures**
- **La dématérialisation**
Les opératives ; les pièces jointes.
- **L'archivage des données**
La sécurité juridique.

OEA – L'Opérateur Economique Agréé
- **Sécurisation des échanges**
L'OEA et la chaîne logistique.
- **Méthodes d'habilitation**
Suivi et audit du label OEA.

Les TVA européennes
- **Les procédures**
Les calculs : les ventes triangulaires.