

Stratégie internationale

FINALITÉ

Concilier management et marketing international.

PUBLIC

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

MÉTIER VISÉS

Responsable import/export, responsable projets, ingénieur d'affaires, acheteur, directeur de zone, directeur de filiale...

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.

Michèle PETITGENET

Présidente de l'ODASCE, Certificat de logistique internationale (Paris Dauphine), Expert/assesseur à la commission de conciliation et d'expertise douanière, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, Consultante à l'internationale.

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'analyser les possibilités de l'entreprise en vue des marchés extérieurs,
- d'élaborer une stratégie,
- de négocier dans des contextes interculturels,
- d'appréhender l'évolution économique et politique des différentes zones mondiales.

PROGRAMME DES COURS

Environnement international

- **Les différentes zones**
UE - Asie - Est - Afrique - Amériques.
- **L'économie mondiale**
Histoire et géographie économique ; Les échanges internationaux ; La globalisation des échanges ; Les nouveaux enjeux.
- **Géopolitique**
Politiques et cultures internationales ; Les sources de conflits ; L'évolution des puissances ; L'U.E. O.M.C. O.M.D. F.M.I...

Droit

- **Droit européen**
Les sources du droit UE ; Le fonctionnement institutionnel ; Droit des affaires.
- **Droit des contrats**
Contrats d'achat ; Contrats de vente.

Gestion financière

- **Comptabilité pour manager**
Le Bilan ; Le compte d'exploitation.
- **Analyse des budgets**
Budget de dépenses et recettes ; Budget de TVA ; Budget de trésorerie.
- **Analyse des coûts**
Les charges par nature ; Compte de résultat différentiel ; Le seuil de rentabilité.
- **Calcul des prix**
Les méthodes de calcul ; Les éléments de calcul ; Les accords commerciaux ; Les coûts des risques.
- **Le Business Plan**
Evaluation de l'activité ; Le compte de résultat ; Budget et trésorerie.

Management Import/Export

- **Le service import/export**
Les critères de recrutement ; L'organisation ; Les fonctions ; Les responsabilités ; Les rapports avec les autres services.
- **Gestion administrative**
Le traitement des commandes ; La facturation UE et internationale ; Les documents ; Les certificats.
- **Gestion des achats et ventes**
Les contrats ; Les prix ; Les risques ; La logistique ; Les incoterms.
- **Gestion des paiements**
Les instruments de paiement ; Les moyens de paiement ; La gestion des documents.
- **Gestion des risques**
Risque commercial ; Risque financier ; Risque transport ; Risque de change ; Risque juridique ; Les normes ; La contrefaçon ; Les contrôles.
- **Diagnostic interne**
Financier, humain, commercial, industriel, produits.

La Logistique

- **Transport**
Les techniques de transport ; Les moyens de transport ; Les assurances ; Les intermédiaires du transport.
- **Les documents**
La logistique des documents.
- **Les produits dangereux**
Le traçage.
- **Les incoterms**
Le choix ; Les précautions ; Le calcul.
- **Visite de site**
Le Port du Havre.

International et Stratégie

- **Marketing**
Concept marketing international ; Analyse des marchés ; Axes stratégiques ; Le mix marketing ; Le plan marketing.
- **Les circuits de distribution**
Les sociétés de commerce international ; Les centrales d'achats ; Les importateurs et détaillants ; Les franchises ; L'E-Business ; La VPC.
- **Les foires et salons**
Le choix ; Le planning ; La logistique ; Les actions pendant et après ; Les budgets ; La Coface ; Ubi France...
- **L'agent**
Le contrat ; Les habitudes locales ; Les lois en vigueur.
- **L'appel d'offres**
Avant l'appel d'offres ; La réponse à l'appel d'offres ; La négociation.
- **Les filiales**
La décision d'implantation ; Le lieu d'implantation ; Le financement ; La gestion.

Communication

- **Communication interculturelle**
- **Management des réseaux**
- **Négociation en anglais**

Cas pratique international

Contrats ; Logistique ; Gestion des risques ; Moyens de paiement.

Langues

Anglais - allemand ou espagnol. Mandarin.

Sport

Initiation au Golf ; Tournoi HEMA

LES NOUVELLES PROCÉDURES SPÉCIFIQUES ET DÉMATÉRIALISATION

TECHNIQUES DOUANIERES

- **Les accords**
Union douanière ; Zone de libre échange ; Accords bilatéraux.
- **Le déroulement**
Les procédures ; L'espèce ; L'origine ; La valeur.
- **Les régimes douaniers**
Les régimes économiques ; Les déclarations : D.A.U., D.E.B., C.A.3...

Certification des produits

- **La réglementation REACH**

Delta

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

OEA – L'opérateur économique agréé Sécurisation des échanges

L'OEA et la chaîne logistique. Méthodes d'habilitation Suivi et audit du label OEA.

Les incoterms 2010

- **Nouvelle approche**
La sécurité.

Les TVA européennes

- **Les procédures**
Les calculs ; les ventes triangulaires ; Les déclarations.



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



O.D.A.S.C.E.
Office de Développement par l'Automatisation et la Simplification du Commerce Extérieur

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