Gérer une commande export de A à Z et acquérir les bons réflexes

Objectifs

Partie 1

- Gestion de la commande : **avoir une vision transverse pour anticiper les problématiques** commerciales, financières, logistiques, réglementaires et faire jouer les bons réflexes pour gérer les commandes export.
- Intégrer concrètement la chaîne documentaire au déroulé de l'opération.

Partie 2

- **Appliquer les techniques fondamentales de l'export au plan opérationnel**.

Public

- Dirigeants ou collaborateurs d'entreprises ayant engagé depuis peu un développement international ou prévoyant de le faire à court terme

Approche pédagogique

Intervention favorisant les échanges avec l'intervenant.
Une simulation permettra de situer, d'analyser et d'anticiper concrètement sur le déroulement d'une exportation.
Remise aux participants d'une collection de fiches-guide pratiques et d'un vadémécum méthodologique axé sur la démarche et les bons réflexes sur les domaines suivants : Incoterms®, délais, verrouiller les clauses de paiement,
Sécuriser les paiements, transport, assurance, douane, rudiments juridiques, documents d'accompagnement,

Programme

1ère partie : Simulation d'une opération export

Les questions à se poser en préalable de toute opération export :

- Chaînage des opérations : s'approprier un outil permettant de visualiser de A à Z le déroulement d'une opération.
- Gestion de la commande, pas à pas depuis le rapprochement avec l'offre jusqu'à l'arrivée des marchandises à destination, bonne fin de paiement incluse.

Cette partie a pour objectif de se poser les bonnes questions au bon moment en croisant les aspects commerciaux, techniques, financiers, juridiques, logistiques et réglementaires et en mesurant les interactions et conséquences.
Des points clef et des attitudes réflexes contribueront à anticiper chaque étape dans le déroulement chronologique de l'opération.

Un carnet d'adresses pourra être mis en place pour trouver les sources d'informations.

2ème partie : « Réflexes logistiques et financiers »

Incoterms ® CCI 2020

- Nouveautés des Incoterms ® **2020**
- Définir une politique
- Mesurer une situation critique
- Construire des outils de repérage pour sélectionner les termes appropriés

Transport Identifier la politique transport de l'entreprise

- Identifier le rôle et les responsabilités des prestataires de service
- Mesurer les problématiques transport (risques- coûts- délais) et leurs conséquences sur les engagements contractuels.
- Principes fondamentaux de tarification

Réglementation et douane

- Être préventif, identifier les types de produits assujettis aux contrôles et aux licences
- Identifier les problématiques douane (origine – procédures – droits et taxes – délais) et leurs conséquences sur les engagements contractuels.

Assurance Transport

- Identifier les risques à couvrir – Coûts à provisionner
- En cas d'avaries, comment agir ?

Paiements et garanties

- Verrouiller des clauses de paiement
- Sélectionner les garanties appropriées.

Synthèse et conclusion à l'aide de QUIZZ de synthèse et debriefing

Intervenant :

Joëlle MACADRE, spécialiste en logistique et administration des ventes export.