

LES APPELS D'OFFRES INTERNATIONAUX

Savoir répondre à un appel d'offres international

PUBLIC

Directeurs d'entreprise, Chefs de Projet, Ingénieurs Développement, Chefs de Zone Export, Cadres Financiers et Administratifs (ADVE)

OBJECTIFS

Savoir répondre et remporter des appels d'offres à l'international
Savoir analyser l'appel d'offres, évaluer et couvrir les risques inhérents à ce type de transaction. Maîtriser le financement et les cautions de marchés à mettre en place. Mettre au point la soumission et bâtir une offre compétitive.

PRE-REQUIS : aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

Formation constituée d'apports théoriques illustrés par des exemples concrets animés par un expert praticien des paiements utilisés à l'international.

DUREE : 1 jour

PROGRAMME

I Introduction à l'appel d'offre international

Les différents types d'appels d'offres internationaux
Les acteurs et la chronologie des opérations
Les différentes formes de participations
Les règles de procédure
Le contenu du dossier d'appel d'offres

II Les cautions de marchés

Les différents types de garanties (caution de soumission, de restitution d'acompte, de bonne fin...)

La chronologie et l'articulation des garanties

Les différentes formes juridiques de garanties (Cautionnement, garantie à 1^{ère} demande, L/C standby, garantie directe, indirecte...)

Les risques encourus et les précautions à prendre dans le cadre des garanties

III Les risques encourus dans le cadre d'un appel d'offres

Les différents types de risques (risque de prospection, de fabrication, de non paiement, de change, le risque logistique.....)

La couverture des risques

IV La gestion du risque de non paiement

les solutions bancaires

l'assurance crédit

V Le financement de l'opération

Les différents types de financements

Le crédit acheteur et le crédit fournisseur

VI La soumission de l'offre

La remise de l'offre

Les documents de la soumission

Mise au point de l'offre

- Le produit et /ou la prestation
- Le prix : devise, révision, les composantes du prix.....
- Incidence des modalités de paiement

La négociation du contrat : les précautions à prendre (L'entrée en vigueur, les pénalités applicables, les blocages éventuels de l'acheteur...)

INTERVENANT : Ange Cubeddu – Consultant en Commerce international

Contact : ange.cubeddu@adelformation.com