

LES APPELS D'OFFRES INTERNATIONAUX

Savoir répondre à un appel d'offres international

PUBLIC

Cadres ou collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières ou commerciales à l'international et désirant se perfectionner ou s'initier aux appels d'offres internationaux

OBJECTIFS

Savoir répondre et remporter des appels d'offres

PRE-REQUIS : aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

Formation constituée d'apports théoriques illustrés par des exemples concrets animés par un expert praticien du commerce 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@gestionimport-export.com