

I. Les exportations du secteur agro alimentaire

Les sources d'informations à l'international

1. Les potentiels du marché (*étude de marchés*)
2. La culture à l'étranger (*traditions et cultures locales*)
3. L'accès aux nouveaux marchés (*étude de la concurrence locale*)
4. Chaînes d'approvisionnement (*et canaux de distribution à l'étranger*)
5. Les questions monétaires (*contrôle des changes*)
6. Réglementation et conformité (*réglementation produits et pays étrangers*)
7. Propriété intellectuelle (*brevets par pays*)
8. Le pouvoir de la technologie (*Internet, logiciels commerciaux spécifiques,)*
9. Export périssables (*réglementation*), Industrie agro alimentaire
10. Statistiques Industrie Agroalimentaires, Les contrôles à l'arrivée
11. Les contrats cadres, les documents à l'import
12. organismes d'état aide à l'export Coface
13. Les opérations de transport à l'importation
 - a) Le contrôle du commerce extérieur à l'importation, Impadon
 - b) L'organisation du transport à l'import
 - c) L'organisation du transport à l'export



II. Les opérations de transport à l'exportation

*Exporter des marchandises, le contrôle du commerce extérieur à l'exportation, L'exportation en simple sortie
La valeur en douane à l'exportation, La TVA à l'export, Contingentements douaniers
Les implications pour les droits de douane et la fiscalité (Expadon, protectionnisme)*

III. La Négociation des achats & La culture à l'étranger

- 1.1. La dimension culturelle, 1.2. Le contexte, 1.3. Les objets, 1.4 Les parties prenantes
- 1.5. Les stratégies, 1.6. L'influence des facteurs culturels sur le comportement

IV. Spécificités des produits frais

1. Etiquetage, (*réglementation douanière*), Traçabilité, (*réglementation, suivis*)
2. Les numéros d'agrément sanitaires des fabricants (*autorisations, Impadon*)
3. Rôle des numéros d'agrément, Contrôles sanitaires (*analyses, laboratoires*), Alerte sanitaire, La répression des fraudes (*rôles et applications*)
4. Logiciels intégrés spécifiques aux produits alimentaires
5. Chaîne du froid, (*transports frigorifiques*)
6. Le BIO (*identification, origines, normes*), Les labels de qualité (*liste*), La pêche durable

V. Construire et développer un réseau de fournisseurs

- 1- Identifier des sources d'approvisionnement en France et/ou à l'étranger permettant d'assurer une offre de produits stable d'un point de vue qualitatif et quantitatif tout au long de l'année
- 2- Identifier des sources alternatives d'approvisionnement à mobiliser en cas de besoin
- 3- Réaliser une veille sur les tendances du marché et sur l'évolution des besoins, attentes et goûts des clients par un recueil d'informations auprès de différentes sources
- 4- Apprécier l'opportunité d'accepter une offre ponctuelle de produits



VI. Conduite les achats et la négociation- fournisseurs

- 1- Déterminer au quotidien la quantité de produits à commander en fonction de l'état des stocks et de la durée de vie des produits
- 2- Négocier un prix d'achat avec un fournisseur en fonction des caractéristiques et de l'évolution du marché et en veillant à la qualité des relations avec le fournisseur
- 3- Réaliser rapidement les calculs commerciaux (prix port payé, prix port dû, prix d'achat /vente
- 4- Sécuriser les achats en confirmant par écrit les conditions négociées et en contrôlant le respect des engagements pris

VII. Conduire les opérations de réception des produits

- 1- Identifier les produits non confirmés qualitativement en utilisant différents tests et contrôles
- 2- Apprécier la conformité de l'étiquetage à partir de la réglementation
- 3- Procédures de retours et de litiges en direction des fournisseurs, experts, et assurances et assurer leur suivi.