



ATELIER 100% PRATIQUE:

**PERFECTIONNEMENT DES COMPÉTENCES À
L'EXPORT-IMPORT (PARCOURS COMPLET)**

Cette formation sera assuré par [M. Slim Ferjani](#), Conseiller à l'export agréé par le ministère du commerce, formateur international en commerce et finance internationale, analyste bancaire et financier d'entreprise.



FERJANI SLIM, né le 18/12/1962 à Tunis, titulaire d'une maîtrise en sciences économiques option gestion année 1987, d'un 3ème cycle en commerce international année 1990 de l'Institut supérieur de gestion de Tunis et d'un 3ème cycle en finance et banque de l'Institut des Techniques Bancaires de Paris, France : ITB année 2005.

Il dispose d'une expérience professionnelle et pédagogique dans le domaine du commerce international depuis 1987 en tant que cadre à la COTUNACE, puis banquier dans le département international (Direction du bancaire étranger) à la Banque du Sud (alias ATTJARI BANK) pendant 2 Ans.

Enseignant auprès de facultés privées dans les disciplines suivantes: structure d'endettement des entreprises, finances internationales (risques de changes et moyens de paiements internationaux), finances d'entreprises (gestion de la trésorerie et financement des investissements).

Il a travaillé à la STB BANK d'avril 1994 jusqu'à sa sortie à la retraite anticipé en date du 01/09/2018. Il a animé des actions de formation sur les crédits documentaires, les garanties bancaires internationales et les risques de changes pour le compte du Club des exportateurs de Tunisie sis au CEPEX. Il est à ce jour leur conseiller et formateur principal.

Il a formé de hauts cadres de banques et d'entreprises tunisiennes et étrangères (BIAT-UBCI- BNA - ABC Bank- Attijari Bank- El baraka Bank - STB Bank - NAIEB Bank - Sahara Bank - WEHDA Bank - SACEM INDUSTRIES - TERIAK - OPALIA - STE SAIPH - GROUPE DELICE - STEG...) dans la gestion des crédits documentaires, transport et garanties bancaires internationales.

Il a publié plusieurs articles dans le journal la presse de Tunisie dans la rubrique: Actualités économiques.

Prix : 90 TND / 80 €

L'APPROCHE PROFESSIONNELLE DANS LA GESTION COMMERCIALE ET FINANCIERE DES OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

UNE VISION D'UN EXPERT BANQUIER ET FINANCIER D'ENTREPRISES

Cet ouvrage constitue à mon avis un élément indispensable et un guide pratique pour une bonne maîtrise des risques liés aux opérations de commerce extérieur dont notamment le risque de non paiement, appelé aussi le risque de crédit.

Afin de gérer ce risque qui peut peser lourdement sur la trésorerie d'une entreprise, j'ai traité dans ce livre d'une façon simple, claire et précise quatorze Grands volets qui s'articulent autour du commerce international: <Les risques nés des opérations de commerce international - Le contrat de commerce international - Le risque de change et la gestion optimale de la trésorerie devises - L'assurance crédit à l'exportation - L'encaissement simple et la remise documentaire - Le crédit documentaire outil de paiement et de garantie à l'international - Documents export présentés dans le cadre d'un crédit documentaire - Dernière vérification des documents export - Les crédits documentaires spéciaux - Conseils utiles et professionnels pour gérer efficacement vos crédits documentaires - Les garanties bancaires internationales - Le financement à court terme du commerce extérieur - Le financement à moyen et long terme du commerce extérieur - Le transport international> qui sont indispensables pour une bonne finalisation d'une opération de commerce international.

Mon objectif est de transmettre un message permettant aux opérateurs économiques de les rendre plus sensibles et assez prudents pour mener dans de bonnes conditions leurs opérations export. Notre but essentiel n'étant pas seulement de remplir nos carnets de commandes mais d'assurer le paiement de nos ventes en s'entourant de maximum de garanties

Ce travail enrichi par une panoplie de conseils pratiques découlant d'une expertise bâtie sur une expérience de 31 Ans, et une multitude de cas vécus par nos banques et nos entreprises, est destiné aux exportateurs, importateurs, banquiers, cabinets d'avocats d'affaires, experts comptables, professeurs, étudiants des établissements d'enseignement supérieur d'économie, des finances, de gestion, de commerce et aux grandes écoles et instituts, regroupe l'essentiel du savoir relatif au commerce international.

SLIM FERJANI
L'APPROCHE PROFESSIONNELLE DANS LA GESTION COMMERCIALE ET FINANCIERE DES OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

Tunis



SLIM FERJANI

L'APPROCHE PROFESSIONNELLE DANS LA GESTION COMMERCIALE ET FINANCIERE DES OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL

Activer Windows

Accédez aux paramètres de l'ordinateur pour activer Windows.

Guide pratique et clé de réussite

30 heures de formation en ligne

4 Cycles en ligne (100% pratique):

- **Cycle 1** : Transport international et incoterms 2020 (10 heures)
- **Cycle 2** : Gestion des paiements internationaux (10 heures)
- **Cycle 3** : Les garanties bancaires internationales pour réussir vos opérations à l'export-import (05 heures)
- **Cycle 4** : Le contrat de commerce international (5 heures)

OBJECTIFS PRINCIPAUX :

Mise à jour des connaissances et développement des compétences nécessaires pour améliorer les performances managériales pour mieux réussir les opérations d'export et d'import

Contenu du cycle 1: Transport international et incoterms 2020 (10 heures):

1- Présentation et étude détaillée des documents de transport internationaux:

- Bill of lading;
- Combined Bill of lading;
- LTA ;
- CMR;
- CIM.

Contenu du cycle 1: Transport international et incoterms 2020:

2- Présentation des incoterms 2020:

a- Incoterms multimodaux:

- Présentation et explication détaillée des incoterms multimodaux: EXW, FCA, CPT, CIP, DPU, DAP, DDP
- Documents de transport appropriés aux incoterms multimodaux: CBL, LTA, CMR, CIM
- Illustration des cas pratiques d'opérations export utilisant les incoterms multimodaux

Contenu du cycle 1: Transport international et incoterms 2020:

2- Présentation des incoterms 2020:

b- Incoterms exclusivement maritime:

- Présentation et explication détaillée des incoterms maritimes: FAS, FOB, CFR, CIF
- Documents de transport appropriés aux incoterms maritimes: BL (connaissance)
- Difficultés rencontrés lors de l'utilisation des incoterms maritimes et illustration des cas pratiques d'opérations export utilisant les incoterms maritimes

Contenu du cycle 1: Transport international et incoterms 2020:

3- Test d'évaluation pratique utilisant des cas réels d'opérations d'exportation

- C'est une occasion pour les participants de savoir remplir un document de transport et choisir le mode de livraison le plus approprié à une opération export

Contenu du cycle 2: Gestion des paiements internationaux (10 h):

1- Le virement international:

- Fonctionnement;
- Qu'est qu'un SWIFT;
- Les différents types de SWIFT;
- Avantages et inconvénients du paiement par virement ;
- Ce qu'il faut exiger pour garantir le paiement en cas de défaut exécution du virement.

Contenu du cycle 2: Gestion des paiements internationaux (10 h):

2- La remise documentaire :

- Définition;
- Les intervenants dans une opération d'exportation ou d'importation ;
- Les différentes formes de remise documentaire:
 - Remise documentaire contre paiement;
 - Remise documentaire contre acceptation;
 - Remise documentaire mixte ou hybride.
- Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire à l'export / import;
- Présentation d'un cas réel d'une opération export payable par remise documentaire
- Liste des commissions prélevées par les banques;
- Conseils pratiques pour réussir vos exportations payable par remises documentaires;
- Mise en situation réelle d'une opération d'exportation ou d'importation.

Contenu du cycle 2: Gestion des paiements internationaux (10 h):

3- Les crédits documentaires:

- a- Etude détaillée des lettre de crédit export/import*
- b- Test général d'évaluation pratique s'articulant autour de 3 LC export sur 3 pays se trouvant en Afrique:*

Contenu du cycle 3: Les garanties bancaires internationales pour réussir vos opérations à l'export-import (05 heures):

- a- Etude détaillée des garanties bancaires utilisées dans une opération export*
- b- Test d'évaluation pratique s'articulant autour de 2 opérations export sur 2 pays se trouvant en Afrique:*

Contenu du cycle 4: Le contrat de commerce international (5 heures)

1- Définition

2- Éléments devant figurer dans le contrat

3- Les principales clauses du contrat:

4- Mécanisme d'un appel d'offre

5- Ce qu'il faut retenir

6- Quelques recommandations pour réussir la rédaction de vos contrats à l'international

7- simulation d'un contrat d'achat de véhicules de la chine

8- simulation d'un contrat d'achat de produit agricole