

## *L'international, un levier de développement de votre business*

### **Prérequis**

- Aucun

### **Objectifs pédagogiques**

- Être mieux armé pour aborder et sécuriser mon développement à l'international

### **Public visé**

Toute entreprise exportatrice (primo exportateurs à exportateurs confirmés) et/ou importatrice

### **Programme**

#### **Chapitre 1 : Quels sont les différents acteurs pouvant me conseiller dans mes projets de développement à l'international ?**

- L'offre du Crédit Agricole avec son partenaire privilégié Altios
- Exemples de missions d'accompagnement sur le développement export d'entreprises agroalimentaires

#### **Chapitre 2 : Comment sécuriser les contrats commerciaux à l'international ? Quel =s sont les différentes étapes ?**

- Les moyens de paiement à l'international et leur degré de sécurisation
- Focus sur les opérations les + sécurisantes (crédit documentaire, garantie de paiement SBLC, les garanties de marché)
- Quelles sont les solutions de financement associées ?

#### **Chapitre 3 : Quels sont les risques associés à la négociation d'un contrat en devises ?**

- Point marché sur l'évolution des principales devises
- Comment se couvrir contre le risque de change ? Quelles sont les différentes stratégies de couvertures de change ?

### **Méthodes et supports pédagogiques**

- Feuille d'émargement
- Attestation de présence
- Évaluation des compétences acquises : QCM, Cas pratiques, Quiz

## L'international, un levier de développement de votre business

### Les intervenants

(Chapitre 1)

**Gaëlle LE MOIGNE** - Ingénieur d'Affaires Internationales du Crédit Agricole de la Région Centre (4 Caisses Régionales) – Interlocutrice des entreprises ETI

**Elodie ALBERT** – Chargé d'Affaires Internationales au sein de la Caisse Régionale du Crédit Agricole Centre Loire – Interlocutrices des entreprises professionnelles et PME

Antoine CABROLIER – International Account Manager au sein de Altios

(Chapitre 2)

**Virginie AVENANT** – Responsable du Pôle Trade au sein du Pôle International du Crédit Agricole de la Région Centre (4 Caisses Régionales)

**Gaëlle LE MOIGNE** - Ingénieur d'Affaires Internationales au sein du Pôle International du Crédit Agricole de la Région Centre (4 Caisses Régionales) – Interlocutrice des entreprises ETI

(Chapitre 3)

**Jean-Emmanuel CIVEL** – Expert Change au sein Pôle International du Crédit Agricole de la Région Centre (4 Caisses Régionales)

### Durée, date et lieu

Durée	Date	Lieu
1 session de 3h30 (9h à 12h30)	24 février 2022	En distanciel 

- La confirmation d'inscription vous sera adressée par mail.
- Si la formation devait être annulée pour faute de participants vous seriez également prévenu par mail 15 jours avant le début de la formation.

### Coût de la formation

Tarif adhérent AREA	275,00€ HT (soit 330,00€ TTC) / personne
Tarif non adhérent AREA	325,00€ HT (soit 390,00€ TTC) / personne

### Le +

- Un groupe de 8 participants maximum, tous professionnels de l'agroalimentaire afin de partager des expériences et des préoccupations concrètes.
- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Afin de répondre aux différentes contraintes merci de nous contacter.

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie : action de formation.

