

MOBILITÉS INTERNATIONALES : DIRECTION DES VENTES INTERNATIONALES

Formations courtes qualifiantes : Défense & sécurité

Il existe de nombreux exemples où la livraison internationale de matériels de guerre n'a pas fait l'objet de contentieux ou de litiges relayés par la presse internationale pour critiquer des retards de livraison, des manquements aux règles internationales avec parfois des dévoiements et des disparitions qui ont mis en péril l'image des contractants.

Cette formation spécifique s'adresse aux professionnels chargés de négocier des contrats export avec des clients militaires étrangers. Elle permet de mieux évaluer les risques logistiques, économiques et politiques des transits, des transports et des livraisons internationales du matériel de guerre pour la maîtrise renforcée des transferts dans les 2 sens durant toute la durée du contrat.

Prochaine session :
Durée : 2 jours
Tarif : 1390 € net de taxe

Information : formations.courtes1@univ-paris1.fr

Infos pratiques

Composante : Formation continue Panthéon-Sorbonne (FCPS)

protéger leurs propres intérêts, les questions liées à la livraison, au support ou à la réparation des matériels ne tiennent pas toujours compte des multiples obstacles et contraintes que chacun peu rencontrer en particulier avec des tiers sur les trajets.

Présentation

Objectifs

A l'occasion de négociations pour vendre à l'export du matériel militaire « sensible » à des officiers chargés de

Connaitre les méthodes et les exigences de l'expéditeur et du destinataire, à l'aller pour le neuf ou au retour pour les réparations, savoir identifier les meilleurs modes, moyens et circuits de transport sur la relation, savoir lister les risques permanents des trajets permet d'initier une réelle collaboration entre vendeur et acheteur afin de définir une

organisation et des procédures sécurisantes dans chacun des pays.

Avec une parfaite maîtrise des problématiques du transit, du transport et de la livraison internationale du matériel de guerre, les négociateurs seront tous en mesure de lister les risques logistiques, économiques et politiques pour mieux les appréhender et les contenir.

Savoir-faire et compétences

La responsabilité du négociateur à l'international impose de couvrir tous les aspects du projet d'accord avec en particulier ceux pour l'application des règles internationales ou régionales propres à la livraison du matériel de guerre. Connaître et comprendre les obligations issues des conventions, traités ou instructions administratives ainsi que les limites des modes et moyens de transport internationaux est impératif pour ne pas s'exposer à de fortes déconvenues y compris à des pénalités qui peuvent aller au pénal.

- Être en mesure d'alerter tous les négociateurs aux risques potentiels pour des livraisons de matériels de guerre neufs ou d'occasion, classés « secret ou très secret » ou pas.
- Pouvoir expliquer et imposer la prise en compte des règles internationales, régionales ou locales propre à l'acheminement international du matériel de guerre.
- Comprendre les besoins en terme de procédures douanières à l'export, en transit, à l'import et/ou dans les zones franches.
- Comprendre les possibilités et les limites des différents modes et moyens de transport internationaux en particulier ceux des circuits en transport multimodal.
- S'assurer des mesures à mettre en place pour la protection des informations, des documents et des matériels sur toute la chaîne du transport de domicile à domicile à l'export et à l'import.
- Organiser à l'avance un processus d'alerte chez l'exportateur et chez l'importateur pour palier aux problèmes logistiques, économiques et géopolitiques qui peuvent se produire dans l'exécution des transferts, au départ, en transit ou à l'arrivée.
- Recenser les autorités étatiques chez le client destinataire et auprès de son administration susceptibles d'intervenir efficacement, en temps réel en cas de contentieux ou litige.

- Réclamer des organisations opérationnelles du réseau suffisantes pour gérer efficacement tous les flux du contrat pendant toute sa durée.

Les + de la formation

La formation est basée sur des expériences reconnues tirées de nombreux contrats déjà traités sur de nombreuses zones géographiques du globe et pour toutes sortes de matériels de guerre avec le soucis du moindre détail qui reste aujourd'hui le facteur essentiel pour ne pas subir des réclamations, des déconvenues, des revers industriels et de lourdes pénalités qui peuvent condamner jusqu'au pénal les dirigeants des entreprises.

Organisation

Contrôle des connaissances

- Études de cas pratiques, mises en situation, analyses et critiques réalisées tout au long de la formation
- Un questionnaire sur les acquis sera soumis aux stagiaires.

Membres de l'équipe pédagogique

Hélène MASSON, docteure en sciences politiques, maître de recherche et responsable du pôle Défense & Industries au sein de la [Fondation pour la Recherche Stratégique \(FRS\)](#)

Pivoine HUY, directeur pédagogique

Didier PURREY, ancien professionnel, ex directeur de DHL GLOBAL FORWARDING, activité marchés militaires

Admission

Conditions d'admission

Candidats sensibilisés et formés aux négociations de vente du matériel de guerre. (Connaissance en anglais requises)

Modalités d'inscription

Modalités d'inscription



Information : formations.courtes1@univ-paris1.fr

JE M'INSCRIS

Si vous êtes en situation de handicap, veuillez prendre contact avec notre référente handicap : rafcps@univ-paris1.fr. Nous pouvons adapter le parcours de formation à votre situation.

Public cible

- Direction commerciale internationale
- Administration des ventes (ADV)
- Direction juridique et risk managment/Assurance
- Militaires en charge de la vente ou l'achat de matériel de guerre à l'étranger.
- Officiers de sécurité

Tarifs

1 390 € net de taxe

Intra possible : formations.courtes1@univ-paris1.fr