

Organisé par



FORMATION EN NEGOCE INTERNATIONAL ET COURTAGE



Du 08-13 Décembre 2020

à Accra, au GHANA

OBJECTIFS GENERAUX DE LA FORMATION

Montrer les caractéristiques et les avantages particuliers des opérations internationales liées au métier du négoce et du courtage.

- Faire connaître les contraintes techniques, économiques et juridiques liées au transport

International de marchandises.

- Faire repérer les points-clés d'un contrat de négoce international en restant très pragmatique et concret.
- Faire connaître les stratégies de vente des bateaux de pêches, des chalutiers, des navires de plaisance

OBJECTIFS SPECIFIQUES DE LA FORMATION

Cette formation permettra aux participants :

- d'acquérir des bases leur permettant de dialoguer efficacement avec leurs interlocuteurs dans la chaîne d'exécution des opérations commerciales internationales, et plus particulièrement de négoce international.
- de participer à l'élaboration, la négociation et l'exécution d'un contrat de négoce international
- de savoir apprécier la performance et la fiabilité d'un contrat de transport international et de ses annexes, sur la base d'une bonne capacité de communication avec les professionnels des métiers du commerce et de la logistique internationale.
- d'être à même de participer efficacement à une démarche de gestion des risques liés à la

Responsabilité et à l'exécution des opérations de négoce international.

CIBLES

La formation s'adresse aux :

- ✓ directeurs ;
- ✓ employés ;
- ✓ étudiants ;
- ✓ entrepreneurs ;
- ✓ commerçants ;
- ✓ chercheur d'opportunités.

DATE / DURÉE / LIEU

Cette formation se déroulera du 08 au 13 Décembre 2020 à Accra au Ghana.

Arrivée des participants : Mardi 08 Décembre 2020.

Départ des participants : dimanche 13 Décembre 2020.

MÉTHODOLOGIE

La méthodologie de cette formation mettra en avant les approches pratiques et participatives tels que :

- ✓ apports théoriques et échanges d'expériences entre les participants ;
- ✓ projections de vidéos ;
- ✓ échanges / débats sur les cas pratique d'entreprise ;
- ✓ exercices d'évaluation ;
- ✓ support de cours.
- ✓ Parrainage



Notre Salle de cours
Adaptée pour une formation de qualité

CIRCUIT TOURISTIQUE

En vue de bien s'imprégner des habitudes de vies des Ghanéens, le petit déjeuner sera pris à la **Ghanéenne "Street Food"**. Et les sites suivants seront par la suite visités :

1 - **Osu Castle** (fort construit par les hollandais en 1652 pour la vente des esclaves)

2 – **Kwame Nkrumah park** (la Tombe et le Musée de Kwame Nkruma)

3 - **James Town** (phare de 28 mètres construit à l'origine en 1871)

4 - **Independence square** (monuments à la lutte pour l'indépendance du Ghana)

5 – **Dubois House** (La maison où il a vécu W.E.B. DuBois le père du panafricanisme)

6 – **Makola market** (plus grand marché de l'Afrique de l'ouest)

7-**Art center** (marché des arts)

8 - visite des entreprises et rencontre avec les entrepreneurs micro-Industriels Ghanéens (en cours de négociation).

Dans l'après-midi, le Déjeuner se prendra au restaurant la Ghanéenne, situé au marché des équipements électroniques à "**ODOW RISE**".

En soirée on visitera des lieux de réjouissances afin de suivre la musique typique Ghanéenne dite « **LIVE BAND** » à **THE PLACE** et le dîner se prendra sur place à la façon Ghanéenne.

NB : Durant toute la durée du séjour au Ghana, un bus sera mis à la disposition des apprenants afin qu'ils puissent aisément effectuer leurs déplacements.



LES ACTEURS DE LA FORMATION



Ernest TCHAKOUTE (*Coach Ben*)

Promoteur d'ALLIANCE GULF. CO., LTD (Société de Négoces et de Représentation) créée en 2005 à Dubaï

Chocolatier, Conférencier international, Formateur en entrepreneuriat, Industriel, Responsable de la

STARTUP D'ACCOMPAGNEMENT DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS », Promoteur du fast Food « PETIT BONHEUR BIO »

Promoteur de la société nigérienne « SAVEURS DU SAHEL »

Promoteur du réseau télécom « FREE NETWORK »

Promoteur de la marque « B2-LIFE »

<https://www.linkedin.com/in/ben-aly/>
www.startupane.com

Max Wouha, Founder & CEO, Buffalocommodity Inc

Alumni de la 7^e promotion (Novembre 2017) des négociants. Max Wouha est Négociant international des matières premières. Il va, au cours de cette formation, édifier les apprenants sur les avantages du Négoces. Il parlera également de son expérience dans le monde des affaires et surtout, ce qu'il a eu grâce au Négoces.

<https://www.linkedin.com/in/max-wouha-282a0a5b/>

www.buffalocommodityinc.com maxwouha@buffalocommodityinc.com



Jules YAO KOUADIO, CEO de KYNFAT

Alumni de la 1^{ère} promotion des négociants, il a, grâce à cette formation, négocié des marchés importants dans le domaine du cacao et de noix de cajou.

Aujourd'hui, il fait dans l'immobilier et dans la représentation pharmaceutique. Il est à la tête de KYNFAT, une structure de Négoces et de Représentation en Côte d'Ivoire.

Me Innocent AKA KOUACOU, Juriste d'affaires. Conseil juridique agréé par le Ministère de la Justice et

des Droits de l'Homme, Garde des Sceaux de la République de Côte d'Ivoire. Membre de la Chambre National de Conseils Juridiques de Côte d'Ivoire. Directeur Général Adjoint d'une société anonyme ivoirienne, il est spécialisé dans le Business Développement, le management et le Développement Humain.

<https://www.linkedin.com/in/innocent-aka/>



CONTENU DE LA FORMATION

PARTIE A

I – COURTAGES

- notion
- définition

II - GENERALITES SUR LA NOTION DE COURTAGES DES NAVIRES

III- LE COURTAGES MARITIME : MODES OPERATOIRES ET INFORMATIONS

- A- Modes opératoires
- B- Informations

IV- COURTIER MARITIME : DEFINITION ET ROLES

- A- Définition de courtier maritime
- B- Rôles d'un courtier maritime

V – TECHNIQUES DE VENTES DES NAVIRES

PARTIE B

I – COMPRENDRE LE NEGOCE

- A) négoce
- B) comprendre le mécanisme de négociation
- C) mise en situation de négociation
- D) création des comptes en négociation

II – DOMAINE BANCAIRE EN NEGOCE

- A) comprendre le mécanisme de banque et instruments bancaire
- B) les instruments financiers du négoce : imprégnation de la règle de change
 - 1 -remise documentaire
 - 2 -crédit documentaire
 - 3 -aval de traite
 - 4 -règlement par chèque

III – PRESENTATION DES SITUATIONS DU NEGOCE : ETUDE DE CAS DES PRODUITS TROPICAUX

- A) fiche technique du cacao
- B) fiche technique des noix d'acajou
- C) fiche technique du café
- D) fiche technique Manganèse
- E) fiche technique Phosphate
- F) fiche technique Terre rare
- G) fiche technique Pétrole

IV – LES REGLES DU JEU EN NEGOCE

- A) comprendre les forces et faiblesse des concurrents
- B) connaître nos forces et faiblesses
- C) quels sont les pièges et comment riposter

V – CAS PRATIQUES

- A) mise en situation de négoce
- B) comment négocier et comprendre un contrat de négoce
- C) comment rechercher et se faire voir par les clients (visibilité)

VI – LES MODES DE TRANSPORT EN NEGOCE INTERNATIONAL

- Transport maritime
- Processus de transport des marchandises
- Définition
- Réglementation
- Exemples (la conteneurisation, étude des matières première)
- Transport aérien
- Le fret
- Transport international

STRUCTURATION DE LA FORMATION

MARDI 08 Décembre
Arrivée des participants
Accueil des participants par l'équipe StartupAne
RENCONTRE ET DINER DE BIENVENUE

MERCREDI 09 Décembre		
08H30 – 09H30	09H30-10H30	10h30-12h30
Petit déjeuner	Courtage : notion et définition *notion *Définition	Généralités sur la notion de courtage des navires
PAUSE-CAFE 12H30 – 13H30		
APRES-MIDI		
13h30-15h30	15H30-17H30	17H30-19H00
Le courtage maritime : modes opératoires et informations *Modes opératoires * Informations	Courtier Maritime : définitions et rôles *Rôles d'un courtier maritime *Définition d'un courtier maritime	Techniques de ventes des navires
DINER 20H00		

JEUDI 10 Décembre

08H30 – 09H30

Petit déjeuner

09H30-10H30

Domaine bancaire du négoce

Comprendre le mécanisme de banque et instruments bancaires les instruments financiers du négoce : imprégnation de la règle de change

- Transfert de crédit
- Remise documentaire
- Crédit documentaire
- Aval de traite
- Règlement par chèque

10h30-12h30

Présentation des situations du négoce : étude de cas des produits tropicaux

- fiche technique du cacao
- fiche technique des noix d'acajou
- fiche technique du café
- fiche technique Manganèse
- fiche technique Phosphate
- fiche technique Terre rare
- fiche technique Pétrole
- Etc.

PAUSE CAFE 12h30 – 13h30

APRES-MIDI

13h30-15h30

Les règles du jeu du négoce

- Comprendre les forces et faiblesse des concurrents
- Connaitre nos forces et faiblesses
- Quels sont les pièges et comment riposter

15H30-17H30

Cas pratiques

- Mise en situation de négoce
- Comment négocier et comprendre un contrat de négoce
- Comment rechercher et se faire voir par les clients (visibilité)

17H30-19H00

Les modes de transport du Négoce international

- Transport maritime
- Processus de transport des marchandises
- Définition
- Réglementation
- Exemples (la conteneurisation, étude des matières première)
- Transport aérien
- Le fret
- Transport international
- Logistique et transit du Négoce international
- Les incoterms

DINER 20H00

VENDREDI 11 Décembre**MATIN****08H30 – 09H30****Petit déjeuner****09H30-12H30****CAS PRATIQUE (1^{ère} partie)****APRES-MIDI****12h30 – 13h30****PAUSE CAFE****13h30 – 17h30****CAS PRATIQUE (2^{ème} partie)****DINER 20H00****SAMEDI 12 Décembre****08H30 – 09H30****Petit déjeuner****09H30 – 14H00****VISITES TOURISTIQUES****PAUSE CAFE 14H00 – 15H30****APRES-MIDI****REPOS****15H30 – 19H30****DINER D'AUREVOIR 20H00****21H00****SOIREE LIBRE**

ACCOMPAGNEMENT DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS

DIMANCHE 13 Décembre**DEPART DES PARTICIPANTS**

NB : La prise en charge des participants est faite dès leur arrivée à Accra
Du Mardi 08 Décembre, jusqu'à la date de leur départ dimanche le 13 Décembre.

FACTURATION ET OPTIONS

Inscription 50 000 FCFA (non remboursable)
Frais de formation 635 000 FCFA

Date limite de paiement des frais d'inscription le 1^{er} Novembre

Date limite de paiement des frais de formation le 15 Novembre

*Tous les « Renac » bénéficieront d'une remise
Sur les frais de formations*

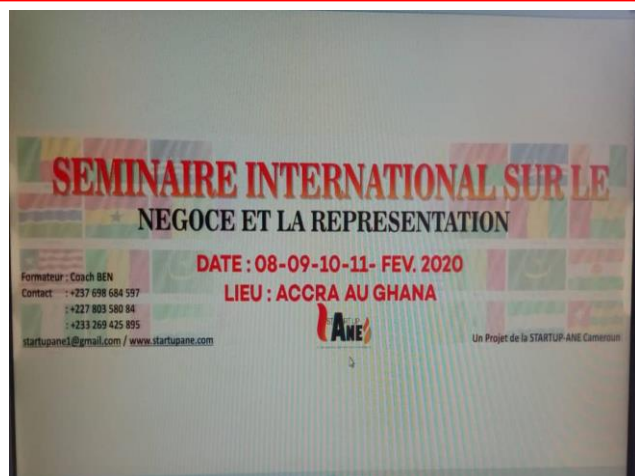
FORMULE PRIVILEGE (F1) 635 000 FCFA*	Frais pédagogique
	Documentation
	Matériels didactiques
	Support de cours
	Vidéos pédagogiques
	Création d'un compte de négociant
	Accompagnement
	Parrainage
	Petit déjeuner
	Pause-café
	Dîner

FORMULE PRESTIGE (F2) F1 + 145 000 880 000 FCFA*	Formule privilège +
	Clé USB + 10 vidéos pédagogiques
	Livres numériques
	Hébergement
	Prise en charge du mardi 08 décembre à midi Au dimanche 13 décembre à midi
	Transport
	Arrivée : aéroport – lieu d'hébergement Départ : lieu d'hébergement - aéroport Tourisme

FORMULE EXCELLENCE (F3) F1 + F2 + 270 000 1 150 000 FCFA*	Formule privilège
	Formule Prestige
	Accompagnement dans :
	-création d'une startup /entreprise de négoce -ouverture compte bancaire offshore -location des bureaux -assurance maladie

*Payement en tranches possible

QUELQUES IMAGES DE LA PRECEDENTE FORMATION DU 08 – 12 FEVRIER A ACCRA



Affiche de la précédente formation



Les apprenants en pleine séance de cours



Pause-café



Remise des attestations de fin de formation



Visite du Mausolée du Dr KWAME



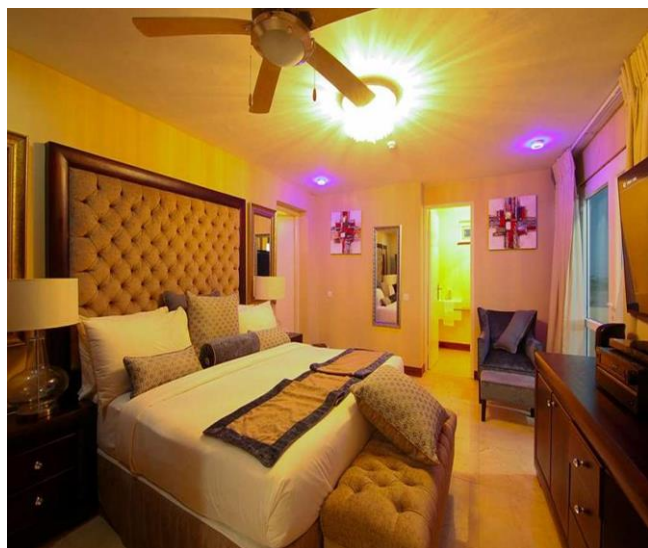
City tour

DES LIEUX PRÊTS À VOUS ACCUEILLIR

Des hôtels étoilés pour un séjour de qualité



Des chambres luxueuses pour un repos bien mérité



Une restauration adaptée pour régaler vos papilles



RETRO SUR CERTAINS DE NOS ANCIENS APPRENANTS EN NEGOCE

Par ce que notre formation en Négoces se veut être une formation pointilleuse et de haut niveau, Tous nos apprenants ressortent avec les clés en main pour devenir leurs propres patrons dans le secteur du négoce.

Quelques-uns de nos apprenants ayant mis sur pied leur propre société de négoce.

- Max <https://buffalocommodityinc.com/>
- Joël KEMAJOU <https://cleopatree.com/>
- Dieudonné DEUNANG: www.kaneem.com
- Mah Etougou <http://www.sanerccommodities.com>

Comme eux, faites le pas et inscrivez-vous à cette session de formation, et écrivez votre nouvelle histoire d'entrepreneur avec nous.

Votre Réussite, c'est notre Business !

INFORMATIONS UTILES

Restauration : La restauration sera assurée par l'hôtel Best western plus www.bestwesternplusaccra.com

Tourisme : Les participants sollicitant visiter d'autres sites touristiques au Ghana, peuvent le faire via l'agence DIJO AGENCY (www.dijoagency.com).

Hébergement : ceux souhaitant un lieu d'hébergement autre que le nôtre, seront remboursés une fois au Ghana à la hauteur du prix de notre hébergement.

- **HOTEL PALMA SPINTEX** : Spintex Rd Community 18 Junction Opposite ICGC Calvary Temple, Accra 10000 Ghana (situé à 10 minutes par voiture du lieu de formation)
- **HOTEL LABADI BEACH** : 1 Labadi By-Pass Labadi Beach Hotel, Trade Fair, Accra 70200 Ghana (situé à 20 minutes par voiture du lieu de formation) <https://labadi-beach.accra-hotels-gh.com/fr/>
- **LA PALM ROYAL BEACH HOTEL**: Bypass, 1 Labadi Road, Accra, Ghana <https://www.lapalmroyalbeachhotel.com/>
- **HOTEL RAMADA RESORT ACCRA COCO BEACH** Awi Koonaa Street, Accra, Ghana <https://destinia.fr/h/h277158-hotel-ramada-resort-accra-coco-beach>
- **HOTEL PALOMA**: <https://paloma-hotel-spintex.accra-hotels-gh.com/fr/>

ACCOMPAGNEMENT DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS

Adresses utiles

➤ **QUELQUES COMPAGNIES AERIENNES QUI DESERVENT LE GHANA**

Asky Airlines : <https://www.flyasky.com/>

Rwanda Air : <https://www.rwandair.com>

Air cote d'ivoire : <https://www.aircotedivoire.com/>

➤ **SITES OFFICIELS DU GHANA**

Site de l'immigration du Ghana : <http://www.gis.gov.gh/>

NOS PARTENAIRES

