

C

MÉTIERS

« Commerce physique »

PRÉSENTATION | Ce module a pour objectif de présenter la réglementation qui encadre la relation contractuelle avec les producteurs d'une part et les acheteurs d'autre part. Les risques et enjeux liés au stockage et à la qualité sanitaire pour le commerce des grains sont également abordés.

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les bonnes pratiques de stockage • Prendre en compte les risques liés au stockage et logistique dans la stratégie de commercialisation • Comprendre les leviers de performance au stockage • Maitriser la rédaction d'un contrat négociant – producteur • Connaître la réglementation et les usages dans le domaine de la contractualisation des grains avec les producteurs • Connaître les modalités de facturation des achats de grains • Connaître les obligations des collecteurs liées à la réglementation sanitaire • Connaître le fondement et les principales exigences de la certification CSA-GTP • Identifier les étapes d'exécution d'un contrat négociant – acheteur • Connaître la réglementation et les usages dans le domaine de la contractualisation des grains avec les acheteurs • Prendre en compte les risques liés à la qualité sanitaire dans la stratégie de commercialisation
PRÉ-REQUIS	Aucun
PROGRAMME	<p>Jour 1 – matin Enjeux du stockage et logistique pour le commerce des grains</p> <p>Jour 1 – après-midi Contractualisation négociant - producteur : réglementation, usages et gestion administrative des contrats (CVO, TVA, mandat de facturation)</p> <p>Evaluation des acquis par test QCM Tour de table de clôture et bilan de satisfaction de la formation</p> <p>Jour 2 – matin Enjeux de la qualité sanitaire pour le commerce des grains</p> <p>Jour 2 – après-midi Contractualisation négociant - acheteur : réglementation, usages, gestion documentaire et gestion des litiges relatifs à la conclusion et à l'exécution des contrats</p> <p>Evaluation des acquis par test QCM Tour de table de clôture et bilan de satisfaction de la formation</p>

PUBLIC	Responsable collecte/mise en marché junior
INTERVENANTS	Formateurs spécialisés avec expertise du terrain.
RESPONSABLE DE FORMATION	Jonathan THEVENET
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de participants : 10 minimum • Remue-méninges, échanges, mutualisation, et apports théoriques • Animation et présentation du contenu sur supports PowerPoint • Développement pédagogique à partir de cas concrets • Clôture après questionnaire et mesure de la satisfaction en fin de formation
VALIDATION	Certificat de réalisation.
DURÉE	2 jours (14 heures)
LIEU & DATE	Paris
COÛTS ET MODALITÉS	Pour connaître toutes les conditions d'accessibilité (y compris pour les personnes en situation de handicap), les délais d'accès et le prix de chacune de nos formations : nous contacter.

Ce module, créé par la Fédération du Négoce Agricole, est exclusivement réservé aux entreprises du négoce.

À propos de la Fédération du Négoce Agricole

La Fédération du Négoce Agricole est un syndicat professionnel, représentatif des entreprises patrimoniales de commerce de grains et de distribution d'approvisionnement en France. La fédération compte 300 entreprises du négoce agricole. Elle accompagne ses adhérents d'un point de vue métier, juridique et sociale et représente ces hommes et ces femmes, entrepreneurs, auprès des pouvoirs publics et défend leurs intérêts. La fédération compte 18 permanents.

www.negoce-village.com

LE NÉGOCE AGRICOLE

