Commerce International | Interculturel

CREDITS DOCUMENTAIRES ET AUTRES SECURITES DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour maîtriser le crédit documentaire afin de limiter le risque de non paiement, incontournable pour sécuriser ses opérations à l'international. Cela passe par la maîtrise de l'élaboration des documents sans irrégularités.

Durée
2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif
De 3 à 8 stagiaires

Tarif
1140 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
CIIN-0000-CDSPI-01

À qui s'adresse la formation ?

Public

Responsables, collaborateurs et assistants des services import / export, logistique, comptable et financier, .chargés d'affaires, acheteurs à l'international Crédit manager, gestionnaire risques clients

Prérequis

Maîtriser les règles Incoterms® 2020.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :
– Connaître l'ensemble des techniques de sécurisation des paiements à disposition de l'exportateur,
– Maîtriser la gestion d'un crédit documentaire,
– Repérer les éléments susceptibles de provoquer des réserves en banque,
– Recenser les documents couramment requis dans un crédit documentaire.

Programme

– Sécurisation de l'encaissement de ses ventes à l'étranger.
– Revue des différentes techniques disponibles.
– Crédit Documentaire à toutes les étapes du contrat commercial.
– Intégration du Crédit Documentaire dès la rédaction de l'offre ou du contrat commercial.
– Suivi pas à pas la vie du Crédit Documentaire : ouverture, amendement, remise des documents en banque, paiements …).
– Repérage des risques couverts.
– Fonctionnement du Crédit Documentaire.
– Activités et responsabilités des différents acteurs (exportateurs, banquiers, importateurs, transporteurs)
– Cadre juridique du Crédit Documentaire.
– Règles et Usances Uniformes Publication n°600 de la Chambre de Commerce Internationale (RUU 600).
– Pratiques Bancaires Internationales Standard, publication n°745 de la Chambre de Commerce Internationale (PBIS 745).

– Paiement à vue Paiement différé Acceptation Négociation.
– Remise des documents en banque.
– Compréhension des étapes qui suivent la présentation des documents en banque.
– Coût d'un Crédit Documentaire.
– Alternatives au Crédit Documentaire.
– Lettre de Crédit Stand By (SBLC) : intérêts spécifiques, face à face, Crédit Documentaire/SBLC.
– Autres outils de sécurisation de paiement : garanties bancaires, assurance- crédit, Remise Documentaire, …

Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations … qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.