

Commerce International | Interculturel

GARANTIES BANCAIRES A L'INTERNATIONAL



En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour acquérir tous les fondamentaux des garanties bancaires international pour les connaître/utiliser et ainsi sécuriser vos opérations.

Nées au début des années 70 dans les opérations internationales, les garanties de marchés se sont imposées comme substituts aux dépôts de garantie jusque-là exigés, permettant ainsi d'éviter aux exportateurs des immobilisations de trésorerie pénalisantes.

Cette formation sur les garanties bancaires internationales vise à maîtriser les cautions et garanties bancaires pour sécuriser vos opérations à l'exportation et à l'importation. A l'issue de cette formation, vous saurez gérer les garanties à première demande, mais aussi les garanties de paiement et de marché en commerce international. Cette formation évoque par ailleurs les aspects juridiques : risques juridiques, règles et usances des garanties. Le crédit documentaire et la lettre de crédit stand-by pour optimiser les transactions font également partie du programme.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation aux fondamentaux du commerce international](#)
- [Formation pour maîtriser et pratiquer les termes et acronymes anglais de l'import-export](#)
- [Formation sur le transport et la logistique à l'international](#)

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 3 à 12 stagiaires

Tarif

740 € NET

Code RNCP / RS

NA

Référence

CIIN-0000-GBI-01

À qui s'adresse la formation ?

Public

Tout collaborateur des services export, ADV, logistique, comptable et financier impliqué dans la rédaction des documents requis dans le crédit documentaire

Prérequis

Connaissance des fondamentaux du commerce international.



Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Réussir vos opérations import/export suppose une maîtrise des règles du commerce international,
- Identifier les types et formes garanties susceptibles d'être exigées de la part des exportateurs ou des importateurs,
- Aborder les conséquences juridiques et financières de ces actes.

- Connaître les principes d'émission : La garantie Directe / La garantie Indirecte
- Connaître les différentes natures de garanties (garanties de marché ou garanties de paiement) et les caractéristiques de chaque garantie.
- En faveur de l'Acheteur/Importateur : Soumission, Restitution d'Acompte Bonne Exécution/Bonne Fin, Dispense de Retenue de Garantie Buy-Back, le crédit documentaire...
- En faveur des Fournisseurs/Exportateurs : garanties de paiement Garantie bancaire à 1ère demande
- Aval de traite
- Crédit Documentaire
- Lettre de Crédit Stand-By
- Conseils rédactionnels et approche succincte des Règles et Usances / La mise en jeu
- BPI France Assurance Export (Assurance des cautions – risque exportateur) : une aide de l'Etat à l'obtention de ligne de garanties auprès des banques
- Cas pratiques

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, mise 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.