




MODES & GARANTIES DE PAIEMENT

Cette formation s'adresse aux personnes qui souhaitent connaître les techniques et produits existants pour anticiper les risques financiers à l'import et/ou à l'export.

DUREE & PRIX

 : 2 jours (14 heures)



580 € HT/personne

Prix d'une formation interentreprises.
(Formation sur mesure, Tarif Groupe, nous consulter)

OBJECTIFS :

Comprendre l'avantage d'une Technique (REMDOC) ou d'une Garantie de paiement (LC ou SBLC) dans le cadre de la gestion des risques export (fabrication, pays, commercial), et leur fonctionnement. Réaliser le montage d'une Technique/Garantie de paiement pour sécuriser son achat. Gérer une Technique/Garantie de paiement dans le cadre d'un export.

PUBLIC :

Dirigeants PME/PMI, TPE, commerciaux (achat/vente), Ingénieurs commerciaux, Chefs de projets, administration des achats / des ventes, service logistique & comptabilité.

PRE-REQUIS :

Cette formation nécessite d'avoir une connaissance des Incoterms®).

METHODE PEDAGOGIQUE :

Cette formation s'appuie sur l'alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expérience, de cas pratiques.

SUPPORTS REMIS :

Support papier remis en début de formation.

MODALITES

D'EVALUATION :

QCM en fin de formation.

PROGRAMME DE FORMATION « MODES & GARANTIES DE PAIEMENT »

LES INSTRUMENTS DE PAIEMENT

Les instruments de paiement usuels à l'international.
Les virements entre banques (et échanges SWIFT).
Les particularités de certains pays.

LES GARANTIES DE PAIEMENT :

- Paiement à l'expédition (COD: Cash On Delivery).
- Outils & techniques bancaires : avantages & limites
 - Remise documentaire (CAD: Cash Against Documents/REMDOC en français).
Modalités, fonctionnement & limites.
 - Lettre de Crédit Stand-by (SBLC: Stand-By Letter of Credit/CREDOC en français).
Fonctionnement, avantages & limites.
Règles Usances Uniformes 600.
 - Crédit documentaire (LC: Letter Of Credit)
Principes généraux, types de LC.
Mise en place du crédit documentaire ; accord du bénéficiaire.
Règles Usances Uniformes 600.
- La chaîne documentaire liée au CAD, à la LC & à la SBLC.
- La remise des documents à la banque.
- La conséquence des irrégularités sur la liquidation du crédit documentaire.

L'ASSURANCE « RISQUES COMMERCIAUX »

Fonctionnement, avantages et limites des produits d'assurance.
Les principaux intervenants sur les marchés internationaux.

Cas pratiques :

Export : analyse d'une demande d'ouverture de Crédit documentaire (documents, dates & modalités).
Import : demande d'ouverture ; choix des documents.
La mise en jeu d'une SBLC.
Mise en place d'une remise documentaire lors de l'expédition.
Couverture liée aux assurances crédit.



Sophie SCHWOBTHALER sera votre référente pédagogique durant cette formation. Elle accompagne depuis 1995 de nombreuses entreprises, de toutes tailles ou activités, et met à leur disposition les outils, le savoir-faire et les conseils à l'international qui correspondent à leurs besoins. Au travers de ses formations elle propose des outils simples et immédiatement exploitables !

Elle forme aux bonnes pratiques du commerce international divers publics, pour le compte des institutionnels, d'organismes de formation continue, d'universités ou d'écoles de commerce.