

Sécuriser ses paiements à l'international

Résumé

Sujet de discussion indispensable à l'élaboration d'un contrat commercial, la sécurisation de paiement est parallèle à la réduction des risques à l'international. Lettre de crédit, crédit documentaire, remise documentaire ou autre L/C Stand-By, comment s'y retrouver ? Et surtout quels sont les avantages et les inconvénients pour choisir la méthode qui convient le mieux à la situation ?

Objectifs

Sensibiliser les parties prenantes concernées par les risques financiers et aux avantages et inconvénients des différents modes de paiement internationaux.

Leur permettre de négocier le moyen le mieux adapté pour sécuriser un paiement.

Maîtriser la gestion d'un crédit documentaire ainsi que les erreurs à éviter

Programme

Le contexte des risques à l'international

1. Identifier les risques financiers en matière de paiement

- Risque client, pays, de change
- Revue des différentes techniques de paiement disponibles

2. Comment sécuriser les paiements attendus ?

- Possibilités proposées par les banques, les assurances
- Autres modèles

3. Le cadre juridique du crédit documentaire

- Les Règles et Usances Uniformes Publication n°600 de la Chambre de Commerce Internationale (RUU 600)
- Les Pratiques Bancaires Internationales Standard, publication n°745 de la Chambre de Commerce Internationale (PBIS 745)

Durée

1 JOUR

Pré-requis

Formations obligatoires :

Maîtriser les fondamentaux du commerce international pour mieux réussir ses opérations d'import-export

Améliorer ses opérations de dédouanement (la douane vue de l'entreprise)

Public

- Personnel du service export, commercial, technico-commercial, chargé d'affaires, chargé de clientèle, acheteurs à l'international
- Crédit manager, gestionnaire risques clients.
- Gestionnaire des ventes, gestionnaire de facturation, ingénieur financier.

Intervenant

Florence BLANCHIER

Consultante formatrice IMPORT-EXPORT

- Rédiger les documents ou comment éviter les irrégularités en identifiant les spécificités liées à l'établissement de chaque document (facture, document de transport, assurance...)

4. Les alternatives au crédit documentaire

- La lettre de Crédit Stand By (SBLC) : intérêts spécifiques, face à face, Crédit Documentaire/SBLC
- Les autres outils de sécurisation de paiement : garanties bancaires, assurance-crédit, Remise Documentaire ...

Mise en situation : étude d'un crédit documentaire, erreurs à ne pas commettre, draft

Tarif interentreprise : 450 € H.T. par participant à partir de 2 inscrits. Formule **Uno** : 900 € H.T.

Intra, sur mesure : nous consulter

Moyens pédagogiques

Formation interactive avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Une pédagogie basée sur de nombreux exemples concrets et des partages d'expériences.

Nombre limité de participants (8) pour approfondir les pratiques et répondre aux questions individuelles

Travail de mise en œuvre sur le cas de l'entreprise ou projet du stagiaire

Moyens techniques :

Salles de formation équipées pour une pédagogie active. Suivi de l'exécution et appréciation des résultats.

Option : formation synchrone (en direct) 100 % à distance. Conditions : avoir un matériel informatique muni d'un micro et d'une caméra. Un débit suffisant est indispensable.

Suggestions pour vous préparer à cette formation :

- Maîtriser les fondamentaux du commerce international pour mieux réussir ses opérations d'import-export
- Améliorer ses opérations de dédouanement (la douane vue de l'entreprise)

Suggestions pour compléter vos basiques :

- Choisir ses Incoterms 2020 en fonction de ses opérations d'import-export

Suggestions pour compléter vos « spécifiques » :

- Les risques à l'international

Pourquoi venir chez nous ?

- Nous réalisons auprès de chaque participant un audit de positionnement pour vérifier la cohérence du projet et de la formation sélectionnée
- Nous offrons un tutorat afin de vérifier que les connaissances ont été mises en application
- Nous envoyons un bilan formateur aux partenaires financeurs sur simple demande

Modalités de paiements

- Formation 100 % distance : paiement à la commande
- Formation en présentiel :
 - Paiement par l'entreprise : 10 jours nets, date de facture.
 - Paiement par l'OPCO, contacter Florence au 06 62 34 25 42
formation.blanchierconsulting@gmail.com ou formulaire joint

Vous souhaitez être recontacté, formulaire

Pour aller plus loin

Strat&CI en collaboration avec Blanchier Consulting propose un accompagnement personnalisé de votre projet à l'international par la biais de 3 niveaux [d'abonnement](#) ou sur-mesure à votre convenance. Parlons-en (lien vers formulaire)