ADEL FORMATION
www.adelformation.com

STAGE INTRA FIN 13
(2 jours)

GESTION DES OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL - MODULE 2

Savoir sécuriser financièrement les opérations import/export

PUBLIC

Responsables import/export, cadres de l'administration des ventes, cadres commerciaux et financiers des services internationaux

Vous êtes en situation de handicap ? Contactez-nous à l'adresse :
ange.cubeddu@adelformation.com

OBJECTIFS

Connaître et gérer les différents instruments de paiement. Optimiser l'usage du crédit documentaire et de la lettre de crédit standby dans le contexte des nouvelles PBIS 821. Savoir gérer l'assurance-crédit et se familiariser avec les financement des opérations internationales. Appréhender la nécessité des garanties internationales et le nouveau corps de règles RUGD 758. Se familiariser avec les techniques de gestion du risque de change et identifier les différentes phases du suivi de l'activité

PRE-REQUIS : aucun

DUREE : 2 jours x 7H

METHODE PEDAGOGIQUE

Apports techniques, exposés/discussions, mini études de cas.
Le but est de faire réagir les participants sur des cas concrets leur permettant d'être opérationnels dès leur retour en entreprise.
Support de formation remis aux participants sous format PDF
Quiz en amont de la formation pour évaluer le niveau initial des participants
Quiz en fin de formation pour évaluer les acquis

SUIVI ET MODALITES D'EVALUATION

Pour assurer un suivi individuel, Adel Formation a mis en place 3 types d'évaluations :

- Evaluation sous la forme d'un Quiz réalisé en amont de la formation pour évaluer le niveau initial des participants
- Evaluation à chaud en fin de formation pour évaluer les acquis des participants. Cette évaluation peut prendre différentes formes : Quiz, exercice pratique, mise en situation…

- Evaluation de la satisfaction de chaque participant sous la forme d'un questionnaire de satisfaction réalisé à l'issue de chaque formation

PROGRAMME

I Rappels des risques dans les opérations internationales
Identification et chronologie des risques
Les techniques de couvertures

II Les techniques de paiement à l'international
Les limites des techniques non-documentaires (paiement d'avance, open account)
Les techniques de paiement spécifiques à l'export (remise documentaire, crédit documentaire, L/C standby)

III La remise documentaire
Mécanisme, intervenants
Risques encourus, précautions à prendre

IV Le crédit documentaire
Mécanismes fondamentaux
Les différentes formes (irrévocable, confirmé)
Les formes de réalisation (paiement, acceptation, négociation)
Les ouvertures SWIFT MT 700
Les règles applicables : RUU 600 et PBIS 821
Les risques de l'exportateur
Comment éviter et gérer les réserves des banques ?
Les dysfonctionnements (pièges à éviter)
Les crédits documentaires spéciaux (transfert, back-to-back)

V La lettre de crédit standby
Les différentes utilisations de la standby
Mécanismes et mise en jeux
Avantages et inconvénients de la Standby
Différences entre standby et L/C classique

VI Les alternatives au crédit documentaire et la L/C standby
L'affacturage, le forfaiting
Les techniques de financement à court terme (MCNE)
Les techniques de financement à moyen et long-terme (crédit acheteur/crédit fournisseur)

VII L'assurance-crédit
Le fonctionnement de la l'assurance-crédit
Les risques couverts (risque de fabrication, risque de crédit)
L'offre Bpifrance (les garanties publiques pour le compte de l'état

VIII Les garanties de marché

Les différents types (garantie de soumission, garantie de bonne exécution...)
La typologie juridique des garanties (cautionnement, garantie à 1ère demande, L/C standby)
La réduction des risques pour l'exportateur
Analyse des paramètres des garanties et suivi
Les règles applicables (RUGD 758 et ISDGP)

IX Le prix de revient export

Méthodologie de calcul
calcul d'un prix de revient

X La gestion du risque de change

Evaluation du risque de change
Les couvertures faisant appel à l'assurance-crédit
Les produits bancaires

XI La mise en place d'outils de gestion adaptés

L'organisation administrative
L'organisation des relances de paiement.

PRIX : 1 200 €/jour

INTERVENANT : Ange Cubeddu – Consultant en Commerce international

Contacter : **ange.cubeddu@adelformation.com**