ADEL FORMATION
www.adelformation.com

STAGE INTRA FIN 7
(2 jours)

LA GESTION DU RISQUE CLIENT A L'INTERNATIONAL

Maîtriser les outils permettant de sécuriser le poste client

PUBLIC

Dirigeants ou collaborateurs de sociétés ayant engagé un développement à l'international et désirant sécuriser le poste client

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

OBJECTIFS

Donner aux participants les éléments fondamentaux leur permettant de maîtriser et sécuriser le poste client à l'international

PRE-REQUIS : avoir une connaissance basique du commerce international

DUREE : 2 jours x 7H

METHODE PEDAGOGIQUE

Apports techniques, exposés/discussions, études de cas, partage d'expérience
Le but est de faire réagir les participants sur des cas concrets leur permettant d'être opérationnels dès leur retour en entreprise.
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 la formation

PROGRAMME

I Les spécificités des opérations de commerce international

Présentation des principaux risques inhérents à ce type d'opération
identification et chronologie des risques
Les instruments de couverture des risques

II Le crédit documentaire

Mécanisme général, les acteurs, le rôle des différentes banques, les dates butoirs
Les règles applicables (RUU 600, PBIS 821)
Les ouvertures SWIFT MT 700
Exemples de L/Cs (études de cas)
Les risques de la procédure pour l'exportateur
Précautions à prendre par le bénéficiaire à la notification de la L/C ?
Les irrégularités. Que faire en cas de réserves de la banque ?
Les frais bancaires

III La standby letter of credit

Mécanismes de la standby
La mise en jeu
Etude comparative : Crédit documentaire – L/C standby
Avantages et inconvénients de chaque instrument

IV Les alternatives au crédit documentaire et la L/C standby

Les garanties bancaires pour défaut de paiement
L'affacturage, le forfaiting
L'assurance crédit
Crédit acheteur/ crédit fournisseur

V La gestion du poste client à l'international

Optimisation sous contraintes : choix de la technique de paiement en fonction des contraintes
Les délais de paiement dans l'UE
Le recouvrement de créances

PRIX : 1 200€/jour

INTERVENANT : Ange Cubeddu – Consultant en Commerce international

Contacter : ange.cubeddu@adelformation.com