



Points forts : Sécurisez vos paiements à l'international !

Objectifs

- Maîtriser les principes des techniques de paiement à l'international
- Négocier et gérer les crédits documentaires pour faciliter la gestion des dossiers au sein de l'entreprise
- Rationaliser les coûts de fonctionnement.

Programme

► L'environnement international des techniques et garanties de paiement

- Les outils disponibles : monnaies, instruments, échéances, garanties...
- Les différents moyens : prépaiement, encaissement simple

► Les principes du crédit documentaire

- La définition et les critères de sélection
- Les justifications de la procédure
- Les RUU 600 et les PBIS
- Les étapes de déroulement

► Les types de crédit et formes de réalisation

- Confirmé, transférable, revolving
- Par paiement, négociation, acceptation

► Le montage d'une opération

- La négociation avec le client
- L'incidence de l'Incoterm
- Le rôle des banques
- La mise en place

► La réalisation du crédit documentaire

- L'analyse de la L/C
- Les souplesses utilisables
- Les amendements
- Le respect des dates et délais
- L'interactivité avec les prestataires
- La rédaction, collecte et vérification de la liasse documentaire

► La gestion du CREDOC

- L'estimation du coût du crédit - Le paiement sous réserve et ses conséquences
- Comment éviter les irrégularités et limiter les réserves

► Les autres garanties

- L'essor de la lettre de crédit stand-by : une alternative au CREDOC ?
- Les ISP 98
- Les similitudes et différences avec le crédit documentaire
- Le choix de la garantie en fonction du client, de la destination, des risques encourus
- Les cautions
- Nouveautés : BPO
- Les BPO un nouvel outil complémentaire

► Les autres techniques remise documentaire, COD

Démarche pédagogique

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Acquisition d'outils pour sécuriser vos opérations à l'international : Credoc et stand-by.

Formateur : Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Responsable import ou export, administrateur des ventes import/export, commercial, assistant

Prérequis

Connaissance des Incoterms

Évaluation/Validation


Évaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Fiche d'évaluation de la formation en fin de stage.

Attestation de fin de formation accompagnée de la fiche programme à destination du stagiaire.

Dates de session

Nous contacter

 194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE

 www.ceppic.fr



Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

Carole LEONARD

02.35.59.44.13

carole.leonard@ceppic.fr