



1 jour (7 heures)



> 15/03/2018

> 08/10/2018



Adhérent :

790 € HT

Non-adhérent :

940 € HT

Repas compris



Public concerné :

Trésoriers, financiers internationaux, commerciaux, acheteurs et juristes internationaux



Prérequis :

Culture financière



Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Formation présentielle - Étude de cas

LES GARANTIES DE PAIEMENT À L'INTERNATIONAL

COMPÉTENCES VISÉES

- Maîtriser la panoplie des instruments de garantie de paiement du commerce international (*Credoc*, *standby letters*, garanties bancaires)
- Savoir choisir l'instrument le plus adapté à chaque situation (usage, pays, client ...)
- Maîtriser la négociation, la mise en place et la gestion de ces instruments

PROGRAMME

LES RISQUES DE PAIEMENT

- L'analyse des principaux risques
- La couverture par les assureurs et les banques
- L'importance de la négociation commerciale et de la rédaction des contrats

LES INSTRUMENTS POUR COUVRIR LES PAIEMENTS

- Le crédit documentaire
 - La négociation commerciale, l'ouverture et la réception du crédit, l'utilisation et le prélèvement
 - La nature juridique des engagements
 - La tarification
- La *standby letter of credit*
 - Les mécanismes
 - La nature juridique des engagements
 - La tarification
- Les garanties bancaires
 - Les mécanismes
 - La nature juridique de l'engagement
 - La tarification

Étude de cas

- A partir d'un cas d'entreprise à l'exportation
- Analyse des risques
 - Choix de l'instrument le plus approprié entre le crédit documentaire, la SBL/C, la garantie bancaire
 - Détermination des principales difficultés opérationnelles