

RISQUES FINANCIERS ET JURIDIQUES

A L'INTERNATIONAL

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Évaluer le risque pays et le risque-client à l'international.
- Optimiser le choix du mode de paiement.
- Maîtriser les risques contractuels de ses offres commerciales.
- Réduire les impayés grâce à une prévention efficace des risques.
- Maîtriser les différentes assurances crédit à l'Export.
- Utiliser les mécanismes de recouvrement à bon escient

ORGANISATION

- **Durée**
2 journées – 14 Heures
- **Lieu**
Site de l'entreprise ou site d'ARAMIS Formation
- **Public / Pré requis**
Responsable d'un service Import / Export, chef d'entreprise

CONTENU PÉDAGOGIQUE

EVALUER LES DIFFERENTS NIVEAUX DE RISQUE A L'INTERNATIONAL

- Évaluer les différents risques à l'international : commercial, politique, change...
- Obtenir des renseignements de solvabilité sur son partenaire étranger.

OPTIMISER LE MODE DE PAIEMENT DE VOS VENTES A L'INTERNATIONAL

- Comparer les modes de paiement :
- Encaissements non documentaires : chèques, effets de commerce, virements (Swift).
- Comprendre les mécanismes du Crédit documentaire (RUU 600) : négocier les termes, effectuer la remise, se doter d'outils de gestion efficaces.
- Garantir le paiement à 100 % : la Stand-by letter of credit.
- Céder ses créances sans recours à des organismes financiers : affacturage, forfaiting.

MAITRISER LE RISQUE JURIDIQUE

- Prévoir d'intégrer les clauses spécifiques des offres à l'international.
- Les clauses liées au paiement.
- Les clauses liées au transfert de risques les Incoterms 2010.
- Le transfert de propriété, le mirage de la réserve de propriété à l'international.
- La clause d'arbitrage et le règlement des litiges.

SOUSCRIRE ET GERER UNE POLICE D'ASSURANCE-CREDIT

- Mesurer l'opportunité de s'assurer.
- Sélectionner l'assureur crédit selon la zone de risques.
- Gérer une assurance-crédit

LE RECOUVREMENT AMIABLE

- L'analyse de la balance âgée
- Le cycle de relance export

LE RECOUVREMENT JUDICIAIRE

- Le titre exécutoire européen et l'ordonnance d'injonction de payer européenne
- Le recours à des agences de recouvrement

- Les tribunaux et les pratiques dans les principaux pays

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Afin de **favoriser la prise de conscience puis l'acquisition des réflexes** appropriés nous vous proposons des **méthodes pédagogiques actives, dynamiques** qui rendent les participants **acteurs de leur progression** :

- ◇ Test de positionnement individuel
- ◇ Echanges d'expériences à partir du vécu des participants.
- ◇ Brainstorming en grand groupe, travail en sous-groupes sur les problématiques rencontrées pour lesquels les participants expriment des difficultés
- ◇ Apports théoriques et méthodologiques par le formateur à chaque point clé.
- ◇ **Les participants travaillent à partir de cas pratique (s) réel(s)** : Jeux de rôles, entraînements guidés suivis de séance de débriefing à chaud
- ◇ **Perfectionnement d'outils : tout au long de la formation le consultant enrichit les outils existants.**

NOTRE MEMO, véritable guide opérationnel est remis à chaque participant. Il comprend les points clés évoqués en cours de formation accompagnés des fiches mnémotechniques

EVALUATION / VALIDATION

- ◇ Quizz de contrôle de connaissances en lien avec le positionnement initial
- ◇ Remise d'une attestation de formation