

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Resituer les opérations de commerce international des
- Entreprises dans leur globalité en positionnant les acteurs et les flux.
- Être sensibilisé aux risques de l'international tant du côté de l'exportateur que de son client étranger.
- Faire le lien entre les techniques bancaires et les autres techniques du commerce international.

ORGANISATION

- **Durée**
1 journée – 7 Heures
- **Lieu**
Site de l'entreprise ou site d'ARAMIS Formation
- **Public / Pré requis**
Collaborateur d'un service Import / Export

CONTENU PÉDAGOGIQUE

LES RISQUES LIES A L'INTERNATIONAL

- Identifier et garantir les risques financiers
- La sécurisation des exportateurs : relation entre techniques de paiement et le contrat
- Les différentes solutions de sécurisation

LES TECHNIQUES DE PAIEMENT SANS INTERVENTION BANCAIRE :

- Le paiement d'avance
- Le paiement contre facture

LA REMISE DOCUMENTAIRE

- Présentation
- Fonctionnement
- Les intervenants : leur rôle, leurs obligations, leurs risques
- Le rôle des banques
- Avantages
- Limites

LE CREDIT DOCUMENTAIRE

- Présentation
- Fonctionnement
- Les intervenants : leur rôle, leurs obligations, leurs risques
- Les contraintes du crédit documentaire
- Le crédit documentaire et les documents
- Les différents crédits documentaires
- Les différents modes de réalisation du crédit documentaire
- Les étapes clés du crédit documentaire
- Les réserves lors du crédit documentaire et les litiges éventuels
- Les amendements

LA LETTRE DE CREDIT STAND BY

- Présentation
- Fonctionnement
- Les intervenants : leur rôle, leurs obligations, leurs risques

- Avantages et limites
- La lettre de crédit stand-by et ses documents
- La mise en jeu de la lettre de crédit stand-by

LA LETTRE DE CREDIT STAND-BY EN TANT QUE SUBSTITUT DES CAUTIONS, GARANTIES ET BONDS

- La lettre de crédit stand-by en tant que Garantie de soumission
- La lettre de crédit stand-by en tant que Performance Bond
- La lettre de crédit stand-by en tant que Restitution d'acompte
- La lettre de crédit stand-by en tant que Caution de dispense de retenue de garantie

MÉTHODES PEDAGOGIQUES

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