



GESTION DU RISQUE FINANCIER À L'INTERNATIONAL

Sécuriser ses opérations commerciales internationales

Qu'il soit politique, financier ou commercial, le risque est inhérent à toute transaction commerciale à l'international. Les entreprises exportatrices peuvent limiter ce risque en utilisant des techniques financières et bancaires qu'il convient de maîtriser et de mettre en œuvre, afin de sécuriser au mieux leurs contrats avec les partenaires étrangers.

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : 8992237

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1620
€ HT

OBJECTIFS

Identifier et évaluer les risques financiers d'un contrat
Déterminer pour chaque cas la technique de couverture adaptée
Maîtriser les techniques bancaires de paiement

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Responsables et commerciaux export
Gestionnaires administration des ventes export
Responsables financiers et gestionnaires de contrats

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance de l'environnement du commerce international.

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les différentes techniques de paiement utilisées dans le commerce international.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval
Classe virtuelle retour d'expérience

PROGRAMME

Gestion du risque financier à l'international
Distinguer les différents types de risques à l'international
Analyser le risque financier et ses diverses composantes

- Identifier les différents risques : commercial, politique, pays, souverain, de change
- Analyser la chronologie des risques dans les ventes internationales
- Décrypter le risque politique : l'impossibilité de transfert des devises, les embargos
- Apprécier le risque : la rating des assureurs-crédits et des agences de notation
- Connaître les instruments de couverture des différents risques
- Identifier le type de recours à mettre en œuvre à l'international

Exercice d'application : choix d'une technique de couverture du risque de non-paiement et du risque de change

Identifier les garanties internationales

- Identifier les différents types de garanties
- Connaître les risques induits dans le cadre des garanties
- Les garanties bancaires de paiement

Étude de cas : analyse de cas concrets pour apprécier l'impact des garanties internationales dans les opérations d'exportation

Sécuriser le contrat commercial à l'international
Identifier les clauses indispensables à insérer dans un contrat de vente à l'international

- Déterminer le prix et la durée de validité de l'offre



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

EFE FORMATION SAS - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 44 09 25 08 - e-mail : serviceclient@efe.fr
Siret 412 806 960 00032



- Choisir une devise de facturation
- Opter pour un mode de paiement clair et des conditions de paiement précises
- La réserve de propriété : connaître la théorie et la réalité à l'international
- Choisir le droit applicable, les tribunaux compétents et la clause d'arbitrage
- Arbitrer entre " last shot " et " first shot "

Étude de cas : analyse commentée des clauses d'un contrat de vente à l'international

Intégrer les Incoterms comme un élément clé du contrat commercial

Exercice d'application : choix de l'incoterm adéquat dans des situations déterminées

Utiliser les moyens et techniques de paiement adaptés

Identifier les limites des moyens de paiement classiques

- L'inadaptation des instruments de paiement non documentaires: le virement SWIFT, les lettres de change, les billets à ordre

La remise documentaire

- Mécanisme, intérêts et limites
- Les précautions et garanties complémentaires à mettre en place

Le crédit documentaire

- Mécanismes et acteurs
- La notion de confirmation
- Les différentes formes de réalisation
- Les règles applicables : RUU 600, PBIS 745

Étude de cas : analyse de crédits documentaires

La Standby Letter Of Credit (SBLC)

- Le fonctionnement et les avantages de la SBLC
- Le comparatif SBLC et crédit documentaire

Étude de cas : analyse d'une SBLC

Les techniques bancaires et financières spécialisées

- L'affacturage à l'international, le forfaiting, le crédit acheteur

L'assurance-crédit

- Recenser les risques couverts et choisir le type de police

Étude de cas : indemnisation des sinistres

Exercice d'application : identification des critères de choix entre assurance-crédit et techniques bancaires de couverture du risque de non-paiement

INTERVENANTS

Ange CUBEDDU

Directeur

ADEL CONSULTING

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

LIEUX ET DATES

Paris

24 et 25 mai 2022

01 et 02 déc. 2022

