

**GESTION DES RISQUES FINANCIERS A L'INTERNATIONAL**

Sécuriser ses opérations commerciales internationales

**PUBLIC**

Responsables et commerciaux export, cadres de l'administration des ventes, responsables commerciaux et gestionnaires de contrats

**OBJECTIFS**

Évaluer les risques financiers d'un contrat.

Déterminer pour chaque cas la technique de couverture adaptée.

Gérer efficacement ses garanties de paiement

Se familiariser avec les clauses juridiques utilisées dans les contrats de vente à l'international

Maîtriser les techniques bancaires de paiement (L/C, SBLC, garantie à première demande...)

**PRE-REQUIS** : aucun

**METHODE PEDAGOGIQUE**

Appports techniques, exposés/discussions, mini études de cas.

Le but est de faire réagir les participants sur des cas concrets leur permettant d'être opérationnels dès leur retour en entreprise.

**DUREE** : 2 jours

**PROGRAMME**

**I Distinguer les différents types de risques à l'international**

**Analyser le risque financier et ses diverses composantes**

Identification des différents risques (risque commercial, risque politique, risque pays, risque souverain, risque de change...)

Chronologie des risques dans les ventes internationales (risque de fabrication, risque de crédit...)

Décryptage du risque politique (l'impossibilité du transfert de devises, les embargos, la défaillance du banquier de l'acheteur...)

L'appréciation du risque pays (le rating des assureurs-crédit)

S'information sur le risque client (où trouver l'information financière sur les acheteurs étrangers, le rating des agences de notation)  
Le panorama des instruments utilisables pour la couverture des différents risques  
Les risques encourus dans les opérations documentaires  
La stratégie à adopter face au risque de défaillance de l'acheteur  
Identifier le type de recours à mettre en œuvre à l'international

## **II 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

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

La bataille des conditions générales de vente export (CGVE) (règles " last shot ", " first shot ", "knock-out")

La clause de force majeure

Les clauses de pénalité

Intégrer les Incoterms comme un élément clé du contrat commercial

Étude de cas : analyse commentée de clauses de contrats de vente à l'international

## **III Utiliser les moyens et techniques de paiement adaptés**

### **Identifier les avantages et les limites des moyens de paiement classiques**

Le virement SWIFT, les lettres de change, les billets à ordre et le chèque

### **Distinguer encaissement simple et encaissement documentaire**

Encaissement simple : non sécurisé / sécurisé par une assurance crédit ou une garantie

Encaissement documentaire : remise documentaire ou crédit documentaire

### **La remise documentaire**

Mécanisme, intérêts et limites

Précautions et garanties complémentaires à mettre en place

### **Le crédit documentaire**

Mécanisme et acteurs

Les différentes formes de réalisation

La notion de confirmation

Les règles applicables (RUU 600 et PBIS 745)

Les risques et inconvénients du crédit documentaire

L'impact des sanctions internationales

L'adaptation du crédit documentaire au contrat

Études de cas : Analyse de crédits documentaires

### **Les garanties bancaires de paiement**

Mettre en œuvre la garantie à première demande

Couvrir le risque pays / banque émettrice en fonction du pays d'importation

Étude de cas : analyse d'une garantie bancaire de paiement

### **La Standby Letter Of Credit (SBLC)**

Le fonctionnement de la SBLC

Comparatif SBLC - crédit documentaire classique

Les avantages de la SBLC

Étude de cas : analyse de SBLC

### **Les techniques bancaires et financières spécialisées**

L'affacturage à l'international, le forfaiting ou rachat de créance sans recours

Comparatif affacturage/forfaiting

Le crédit acheteur international

### **Les polices d'assurance-crédit**

Recenser les risques couverts

Le marché de l'assurance-crédit

L'assurance-crédit publique/privée

Le fonctionnement de l'assurance-crédit

Les différentes polices

L'offre COFACE (les garanties publiques, les garanties pour compte propre)

L'indemnisation des sinistres

Exercice d'application : identification des critères de choix entre assurance-crédit et techniques de garantie bancaires

**INTERVENANT** : Ange Cubeddu – Consultant en Commerce international

**Contact** : [ange.cubeddu@adelformation.com](mailto:ange.cubeddu@adelformation.com)