

LA GESTION DU RISQUE CLIENT A L'INTERNATIONAL

Maîtriser les outils permettant de sécuriser le poste client

PUBLIC

Dirigeants ou collaborateurs de sociétés ayant engagé un développement à l'international et désirant sécuriser le poste client

OBJECTIFS

Donner aux participants les éléments fondamentaux leur permettant de maîtriser et sécuriser le poste client à l'international

PRE-REQUIS : Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Apports techniques, exposés/discussions, 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 : 1 jour

PROGRAMME**I Les spécificités des opérations de commerce international**

Présentation des principaux risques inhérents à ce type d'opération

identification et chronologie des risques

Les instruments de couverture des risques

II Le crédit documentaire

Mécanisme général, les acteurs, le rôle des différentes banques, les dates butoirs

Les règles applicables (RUU 600, PBIS 2013)

Les ouvertures SWIFT MT 700

Exemples de L/Cs (études de cas)

Les risques de la procédure pour l'exportateur

Précautions à prendre par le bénéficiaire à la notification de la L/C ?

Les irrégularités. Que faire en cas de réserves de la banque ?

Les frais bancaires

III La standby letter of credit

Mécanismes de la standby

La mise en jeu

Etude comparative : Crédit documentaire – L/C standby

Avantages et inconvénients de chaque instrument

IV Les alternatives au crédit documentaire et la L/C standby

Les garanties bancaires pour défaut de paiement

L'affacturage, le forfaiting

L'assurance crédit

Crédit acheteur/ crédit fournisseur

V La gestion du poste client à l'international

Optimisation sous contraintes : choix de la technique de paiement en fonction des contraintes

Les délais de paiement dans l'UE

Le recouvrement de créances

INTERVENANT : Ange Cubeddu – Consultant en Commerce international

Contacter : ange.cubeddu@adelformation.com