

CRÉDITS DOCUMENTAIRES EXPORT (CRÉDOCS)

Gérer et optimiser vos documents à l'export

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Évaluer les risques et appliquer les mesures appropriées pour les couvrir
- Gérer les interactions entre les contrats et le déroulement d'un crédit documentaire export.
- Identifier les documents couramment exigés et les principales irrégularités
- Évaluer le crédit documentaire par rapport aux différentes solutions de sécurisation des paiements à l'international.

PUBLIC, PRÉ-REQUIS & NIVEAU

Services export, approvisionnement, professionnels transport et douane :

- Services comptables et financiers,
- ADV, achats et logistique.

Pré-requis : Maîtrise des Incoterms®.

Niveau :

☐ Professionnel ☒ Avancé ☐ Expert

MODALITÉS

Intervenant :

Spécialiste commerce international / TVA.

Méthodes et moyens pédagogiques :

Nombreux exemples issus de l'expérience du formateur permettent d'échanger sur les cas pratiques des stagiaires.

Moyens d'évaluation :

QCM de connaissances en fin de formation.

SÉCURISER SES VENTES ET L'ENCAISSEMENT DES FACTURES À L'ÉTRANGER

- Principaux risques encourus par le vendeur : client, pays, fabrication. Sources d'information
- Importance du « credit management » et du suivi/ relance des paiements

CRÉDIT DOCUMENTAIRE : LES OUTILS JURIDIQUES ET LE FONCTIONNEMENT

- Règles et Usances Uniformes 600 (RUU) et Pratiques Bancaires Internationales Standard (PBIS)
- Le schéma d'un crédit documentaire payable à vue
- Les 4 modes de réalisation : paiement à vue, différé, par acceptation et par négociation
- Rôle et responsabilités des parties prenantes (vendeur, acheteur, banques etc...)

INTÉGRER LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE À TOUTES LES ÉTAPES

- Négocier les coûts du crédit documentaire avec sa/ses banque(s)
- Capter le crédit documentaire en amont : « compliance »
- Négocier et rédiger correctement les conditions de paiement dès l'offre et/ou le contrat commercial
- Tenir compte des interactions entre contrats de vente Incoterms/transport/assurance/financement
- Suivre les étapes : ouverture, notification, présentation des documents, paiement
- Les outils de suivi

EFFECTUER LA REMISE DES DOCUMENTS EN BANQUE

- Les principaux documents exigés par l'acheteur et sa banque
- Les principales irrégularités relevées par les banques
- Conseils pour éviter les irrégularités
- Le circuit des amendements... tout au long de la vie du crédit documentaire
- Les étapes après la présentation des documents en banque.

TARIFS
par personne



1 JOUR
7 heures



Société 820 € HT

Cabinet d'expertise comptable 615 € HT

Formation intra Sur devis
(France entière) à partir de 1 900 € HT

Scannez pour choisir votre session de formation



Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour toute demande liée veuillez contacter notre référente : 04.93.72.66.90