

CRÉDITS DOCUMENTAIRES EXPORT

Gérer et optimiser vos documents

OBJECTIFS

- Appréhender et distinguer les différents risques et les moyens de se couvrir.
- Connaître les interactions entre contrats : vente financement transport/assurance et le déroulement d'un crédit documentaire export.
- Repérer les documents couramment exigés et les principales irrégularités.

PUBLIC, PRÉREQUIS & NIVEAU

Services export, approvisionnement, professionnels transport et douane :

- Services Comptables & Financiers
- ADV, achats et logistique

Prérequis : Maîtrise des Incoterms®.

Niveau :

Professionnel Avancé Expert

MODALITÉS

Intervenant :

Spécialiste Commerce International / TVA.

Moyens pédagogiques & techniques :

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

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 banques
- 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 (France entière) | Sur devis à partir de 1900 € HT |

Scannez pour choisir votre session de formation

