



## Modes de paiement à l'international-CCI

Formation professionnelle - courte | Sans niveaux spécifiques



#### **TARIF**

#### 550€ nets

Effectif min. de démarrage : Sous réserve d'inscrits suffisants

#### **DURÉE ET RYTHME**

1 jour

#### LIEUX

### Inter-entreprise

Albi, Alès, Béziers, Cahors, Carcassonne, Castres, Foix / Saint-Paul-de-Jarrat, Mazamet, Mende, Montpellier, Narbonne, Nîmes – Marguerittes, Perpignan, Sète, Tarbes

#### Intra-entreprise

Possibilité avec tous les Purple Campus d'Occitanie (sur devis)

#### **MODALITÉS D'ACCÈS**

7 jours au plus tard avant le début de la formation sous réserve d'acceptation de financement

## PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

#### **Public cible**

- Les collaborateurs des entreprises ayant une activité à l'international qui exercent au sein des services suivants: commerciaux et achats, comptables et financiers, administration des ventes export et approvisionnements internationaux, transport et logistique, juridique
- Tous collaborateurs effectuant des déclarations en douane, réalisant des achats ou des ventes intra et/ou extracommunautaire

#### Pré-requis et niveau d'entrée

Une primo expérience des opérations commerciales internationales est suffisante.

A noter : pour les participants en distanciel, disposer d'un espace de travail adéquat, d'un ordinateur connecté à internet, d'une caméra et d'un micro.

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Mesurer le risque pays et de crédit et les limites aux solutions classiques de paiement
- Comprendre la logique de fonctionnement de la remise documentaire, du crédit documentaire et de la lettre de crédit standby
- Négocier et mettre en place une sécurité documentaire de paiement
- Assurer le paiement en corrigeant les éventuelles réserves bancaires

#### MODALITÉS VALIDATION & ÉVALUATIONS

## **Validation**

• En début de formation : test de positionnement ou entretien de diagnostic

## **Evaluations**

• En fin de formation : Evaluation des acquis de la formation, délivrance attestation de fin de formation et ou certificat de réalisation.

des clients recommandent les formations en Commerce – Vente de Purple Campus

#### LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

## ÉQUIPES & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

#### Formateurs experts

des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

#### Pédagogie active et multimodale,

analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

Salles de formation équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

#### **CO-TRAITANCE**

Non

#### **ACCESSIBILITÉ**

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences règlementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

#### **PROGRAMME**

#### **PROGRAMME**

#### Introduction

Situation économique post COVID : mesurer la montée du risque de crédit et de carence, analyser le point de vue opposé du vendeur et de l'acheteur

## 1: Solutions classiques et non documentaires

- Soigner son entrée en créance née par la voie contractuelle
- Identifier les défauts des modes de règlement classiques
- Penser à l'assurance-crédit et à l'affacturage

# 2 : Définir la logique de la remise documentaire, du crédit documentaire et de la lettre de crédit standby

- · Définir le concept de garantie documentaire
- Sources légales, poids des règles et usances uniformes (RUU 600 et ISP 98)
- Schémas de fonctionnement
- Terminologie technique et acteurs
- Indépendance juridique et cohérence des garanties par rapport aux contrats commerciaux et induits

## 3 : Mettre en place et gérer les garanties documentaires de paiement

- Importance de la facture pro-forma initiale
- Ouvrir et piloter un crédit documentaire émis en application des RUU 600 et une SBLC en ISP 98
- Gérer les dates critiques (émission, expiration, expédition des marchandises, vieillissement des documents)
- Négocier la conditionnalité et le W mode de réalisation et du règlement
- Documents admissibles et non admissibles
- A vue, différé, avec ou sans préfinancement
- Paiement par virement, par acceptation et/ou négociation d'un effet de commerce
- Confirmation
- Partage des coûts
- Analyser le document opérationnel émis par SWIFT et exiger les amendements

#### 4 : Réaliser les garanties documentaires de paiement

- Emettre et contrôler la liasse documentaire
- Analyser leur cohérence et exhaustivité
- Impliquer les Opérateurs Transport et Logistique
- Respecter les dates butoirs
- Réaliser la présentation et la levée en banque
- Anticiper le sort des irrégularités et gérer les réserves mineures et majeures











