Gérer efficacement les crédits documentaires

★★★★★

IE-13 2 Jours (14 Heures)

Description

Le crédit documentaire représente une sécurité tant pour l'acheteur que le vendeur à condition de maîtriser la rédaction des différents documents. à€ l'issue de cette formation de gestion des crédits documentaires, vous saurez déjouer les pièges du nouveau 'Crédoc' et comprendrez les mécanismes bancaires de l'émission au règlement final.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Collaborateur des services Export et Import, assistante Import/Export, assistant du crédit-manager, comptable, responsable financier, personne chargée de la gestion du crédit documentaire. Responsable commercial chargé du suivi des contrats commerciaux.

Prérequis

Aucun

Les objectifs de la formation

- Gérer un Crédoc.
- Diminuer les 'réserves' lors de l'encaissement à l'export.
- Réaliser le montage du crédit documentaire pour sécuriser ses achats.
- Privilégier l'utilisation de la Stand-by.
- Comprendre les mécanismes du Crédoc pour supprimer les risques de non-encaissement.
- Réduire le nombre d'impayés lors des opérations export.

Programme de la formation

Le crédit documentaire : intérêts et conditions de mise en place à l'export et à l'import

- Le fonctionnement du Crédoc : quels sont les mécanismes ? Rédiger la facture pro forma et la lettre d'instruction à l'export.
- Rédiger la demande d'ouverture et sécuriser son règlement à l'import.
- Choisir l'Incoterm 00 le plus favorable.
- La check-list de contrôle.

21Gérer un Crédoc

- Comment analyser un crédoc pour déceler les risques.
- Déjouer les risques, comment amender le Crédoc ? Négocier les frais.
- Les coûts standard et les différentes commissions : comment négocier avec la banque ? Rassembler et s'assurer de la conformité des documents : factures, documents de transports, certificats...

Optimiser la gestion des encaissements à l'international Sélectionner le type de

- Remise en banque des documents : comment éviter les réserves ? comment les gérer ? à€ l'import, comment sécuriser son opération ? Crédoc adapté (credit red clause, back to back, revolving, crédit transférable...).
- Les nouvelles règles et usances 00 de la CCI.
- Choisir le mode de paiement : à vue ; différé ; par acceptation ; par négociation.
- La spécificité des crédocs sur l'Algérie.

6La lettre de crédit

- Stand-by Intérêt pour l'entreprise.
- Étude comparative Stand-by/Crédoc.
- Les nouvelles règles.