

## Les moyens de paiement à l'international

Sécurisez vos ventes et vos paiements à l'international.

### Programme

#### Les spécificités du commerce international :

- Les principaux risques financiers

#### Les moyens de paiements usuels :

- Le paiement à l'avance
- Le chèque :
  - Les différentes formes de chèque
  - Les coûts, les risques et les inconvénients
  - Les conditions d'encaissement et la responsabilité des banques
- Le transfert simple
- Le virement Swift et son réseau
- Le virement européen (SEPA - Transfrontalier)

#### Les effets de commerce :

- Formes et statuts juridiques
- Fonctionnement : de l'émission au paiement
- L'aval bancaire
- Coûts, avantages et inconvénients

#### Les autres moyens paiements :

- Le contre-remboursement :
  - Mode de fonctionnement et risques,
  - Les coûts, les avantages et les inconvénients
- L'affacturage :
  - Mode de fonctionnement
  - Les avantages et les inconvénients
- Le forfaiting :
  - Le produit et la cible
  - De la négociation commerciale au règlement à l'échéance
- Le compte centralisateur

#### Les circuits de règlements internationaux :

- Comptes bancaires Loro et Nostro (Lori et Nostri)
- Les mouvements financiers en euros et en devises

#### Les normes interbancaires :

- L'IBAN et l'IBI

**Durée :** 3 jours (21 heures)

**Pré-requis :** aucun

#### OBJECTIF :

- Maîtriser les paiements à l'international.
- Maîtriser les Incoterms ICC 2010.
- Connaître les documents internationaux.
- Apprendre à éviter les risques et les litiges liés aux paiements.

#### MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES :

- Formation en présentation PowerPoint avec vidéoprojecteur.
- Exercices sur des cas réels et/ou des cas fictifs.

#### DOCUMENTS REMIS AUX STAGIAIRES :

- Dossier technique Les moyens de paiement à l'international

#### PUBLIC :

Directions internationales, financiers, administration des ventes.

Formation dans les locaux de TAKEPORT

**Prix :** 1 150 €HT – 1 personne

**Prix :** 1 950 €HT – 2/3 personnes

**Prix :** 2 650 €HT – 4/5 personnes

### Les techniques de paiement "documentaires" :

- L'encaissement ou remise documentaire :
  - Fonctionnement et règles
  - Les risques techniques et financiers
- Le crédit documentaire :
  - Négociation commerciale
  - Ouverture / Réception du crédit
  - Utilisation et règlement
  - Les différents crédits
  - Les risques techniques et financiers
- La lettre de crédit Stand-by (SBLC) :
  - De l'émission au paiement
  - Comparaison avec le crédit documentaire
  - Avantages et inconvénients pour le vendeur et l'acheteur
- Le BPO - Obligation Bancaire de Paiement
  - Fonctionnement et règles

### Les Incoterms ICC 2010 :

- Présentation des sigles des Incoterms en français et en anglais
- Analyse détaillée de chaque Incoterm
- Les obligations du vendeur / acheteur
- Le transfert des frais et le transfert des risques
- L'impact du choix des Incoterms sur les ventes
- La rédaction des Incoterms dans les documents
- Les pièges à éviter

### Les documents internationaux :

- Documents commerciaux
- Documents de transport
- Documents de douane

### Quiz

Formation en entreprise basée en IDF / Eure et Loir / Loiret

**Prix : 1 150 €HT – 1 personne**

**Prix : 1 950 €HT – 2/3 personnes**

**Prix : 2 650 €HT – 4/5 personnes**

Formation en entreprise basée sur les autres départements

**Prix : 1 250 €HT – 1 personne**

**Prix : 1 950 €HT – 2/3 personnes**

**Prix : 2 650 €HT – 4/5 personnes**

Tous les frais sont inclus dans les prix indiqués.

### SESSIONS :

Démarrage à tout moment de l'année, merci de nous contacter pour déterminer la date.

**Sanction de formation :**  
attestation de fin de formation.