

## LA GESTION DU RISQUE CLIENT A L'INTERNATIONAL

Maîtriser les outils permettant de sécuriser le poste client

### **PUBLIC**

Dirigeants ou collaborateurs de PME - PMI ayant engagé un développement à l'international et désirant sécuriser le poste client

### **OBJECTIFS**

Donner aux participants les éléments fondamentaux leur permettant de maîtriser et sécuriser le poste client à l'international

**PRE-REQUIS :** Aucun

### **METHODE PEDAGOGIQUE**

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets. Apports techniques, exposés/discussions, études de cas. Le but est de faire réagir les participants sur des cas concrets leur permettant d'être opérationnels dès leur retour en entreprise.

**DUREE :** 1 jour

### **PROGRAMME**

#### **I Les spécificités des opérations de commerce international**

Présentation des principaux risques inhérents à ce type d'opération

#### **II Le crédit documentaire**

Mécanisme général, les acteurs, le rôle des différentes banques, les dates butoirs

Les règles (RUU600, PBIS)

Le contenu de la L/C et les documents requis

Exemples de L/Cs (études de cas)

Les risques de la procédure pour l'exportateur

Précautions à prendre par le bénéficiaire à la notification de la L/C ?

Les irrégularités. Que faire en cas de réserves de la banque ?

Les frais bancaires

#### **III La standby letter of credit**

Mécanismes de la standby

La mise en jeu  
Etude comparative : Crédit documentaire – L/C standby  
Avantages et inconvénients de chaque instrument

#### **IV Les alternatives au crédit documentaire et la L/C standby**

Les garanties bancaires pour défaut de paiement  
L'affacturage, le forfaiting  
L'assurance crédit  
Crédit acheteur

#### **V Maîtriser le poste client à l'international**

Optimisation sous contraintes : choix en fonction, des pays, des risques et des coûts

**INTERVENANT** : Ange Cubeddu – Consultant en Commerce international

**Contact** : [ange.cubeddu@gestionimport-export.com](mailto:ange.cubeddu@gestionimport-export.com)