



## **EN FINIR AVEC LES CREDITS DOCUMENTAIRES A PROBLEME (2 jours)**

**Que de souffrances avec le crédit documentaire. Bien que les nouvelles règles (UCP 600) aient été allégées en faveur du bénéficiaire, le risque de paiement différé ou de non paiement subsiste, les litiges avec le client (donneur d'ordre) sont nombreux et les frais bancaires entament la marge commerciale. Très souvent c'est par manque de formation du personnel export, les commerciaux comme les gestionnaires de commande. Cette formation prend le problème de haut puisqu'elle commence à la négociation du contrat de vente. Elle implique également une connaissance en amont et en aval de la production des circuits logistiques et administratifs. Ce sera chose faite. Le lien avec les incoterms et le transport est également assuré.**

**Public : commerciaux et gestionnaires de commande réunis pour une même interprétation des règles et une même compréhension du fonctionnement du crédit documentaire**

### PLAN DE FORMATION

#### **I/ Pourquoi le crédit documentaire ?**

1. Fonctions de garantie, de paiement, de financement
2. Comparaison avec l'encaissement documentaire
3. Le rôle et le choix des banques
4. La relation crédit documentaire et incoterms (incoterms 2010)
5. Les textes officiels UCP/RUU 600
6. Les modes de paiement du crédit documentaire

#### **II/ L'ouverture du crédit documentaire**

1. La participation du donneur d'ordre aux instructions bancaires
2. La procédure de demande d'ouverture triangulaire
3. La définition exacte des documents exigibles dans le cadre de la négociation
4. Les notions de crédit confirmé ou non
5. La confirmation silencieuse ou du croire



### **III/ Le contrôle de la lettre d'instructions**

1. Les chapitres et sous chapitres
2. Les codifications bancaires
3. Structure de la lettre d'instruction
4. Les instructions dites abusives
5. La gestion des amendements
6. Procédure de vérification d'une lettre de crédit

### **IV/ La réalisation et le paiement**

1. La préparation et le contrôle interne des documents
2. Le circuit des documents, des marchandises et des devises
3. Le contrôle des banques
4. Les dates butoir
5. Les pièges à éviter
6. La responsabilité et les obligations des banques
7. La contestation et le recours juridique

**Cas pratique : gestion d'une commande export couverte par un crédit documentaire + procédure de contrôle**

**© Formation Export 2010**