Crédit documentaire

Domaine : Transport Logistique Commerce Internat.

Réf. : 1268TL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Être capable de comprendre le rôle et le fonctionnement d'un crédit documentaire dans le commerce international.
- Être capable d'identifier les acteurs et leurs responsabilités.
- Être capable de reconnaître les principaux types de crédits documentaires.
- Être capable de comprendre les documents requis et les obligations liées au crédoc.
- Être capable de savoir identifier les risques et bonnes pratiques pour sécuriser les transactions

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis technique.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

1. Introduction au crédit documentaire

- Définition et objectif du crédoc.
- Avantages pour l'acheteur et le vendeur.
- Distinction entre paiement comptant, paiement différé et paiement par crédoc.
- Ètude d'un exemple simple de transaction avec crédoc.

2. Les acteurs du crédit documentaire

- L'acheteur (importateur) et le vendeur (exportateur).
- La banque émettrice : rôle et responsabilités.
- La banque notificatrice et la banque confirmatrice (le cas échéant).
- Illustrations concrètes des flux financiers et documentaires.

3. Les principaux types de crédits documentaires

- Crédit documentaire irrévocable vs révocable.
- Crédit confirmé, transférable et revolving.
- Crédit documentaire standby.
- Cas pratique : identifier le type de crédoc adapté selon un scénario.

4. Fonctionnement opérationnel d'un crédoc

- Ètapes clés : ouverture, notification, présentation des documents, paiement.
- Documents généralement demandés : facture commerciale, connaissement, certificat d'origine, assurance, liste de colisage.
- Conditions de conformité et importance de la précision des documents.
- Exemple pratique : lecture d'un crédoc réel simplifié et repérage des éléments essentiels.

PUBLIC CONCERNÉ

Salariés non spécialistes (commercial, logistique, administration, gestion) ayant besoin de comprendre et d'analyser les crédits documentaires.
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon

DURÉE ET DATES

-Durée :
1 JOURNEE soit 7 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
.En présentiel
02 Mars 2027
27 Mai 2027
07 Décembre 2027
.En classe virtuelle
01 Décembre 2026
02 Mars 2027
27 Mai 2027
25 Novembre 2027

.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
635€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1499€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

En cours particulier :
Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

5. Risques et bonnes pratiques

- Risques pour l'acheteur et le vendeur : non-conformité des documents, fraude, défaillance bancaire.
- Bonnes pratiques pour sécuriser la transaction et éviter les litiges.
- Vérification des documents avant présentation à la banque.

6. Cas pratiques et échanges

- Ètude de scénarios simples pour comprendre les implications du crédoc.
- Discussion sur les erreurs fréquentes et moyens de les éviter.
- Synthèse des points clés et questions-réponses.

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr