CATALOGUE DE FORMATION 2021

NÉGOCIATION ET EXÉCUTION DES MARCHÉS INTERNATIONAUX

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

RÉSOLUTION DES LITIGES

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

INTRODUCTION

Le Centre de Perfectionnement au Commerce international (CPCI) d'ICC France a été créé pour répondre aux besoins grandissants des entreprises françaises de toutes tailles désireuses de disposer des outils et moyens adaptés pour devenir plus performantes et réussir à l'international.

La Chambre de Commerce Internationale (ICC), depuis sa création en 1919, s'est donnée comme mission d'élaborer des règles et des outils pour faciliter les transactions commerciales internationales. Ils sont l'expression des bonnes pratiques dans le monde entier pour permettre la négociation de contrats équilibrés de portée universelle et sécuriser la bonne exécution des contrats commerciaux.

Depuis de nombreuses années, ICC France accompagne, avec succès, les « équipes internationales » des entreprises françaises pour une bonne maîtrise de ces règles et outils en leur proposant un programme de formation complet adapté à tous les besoins, soit dans le cadre de sessions d'initiation, soit dans le cadre de sessions de perfectionnement. Le nombre de participants est volontairement limité à douze par stage de manière à préserver la qualité des formations.

Pour couvrir les besoins en formation des entreprises dans le domaine du commerce international, le programme de formation est structuré autour de trois grandes thématiques :
- Comment bien négocier et exécuter vos marchés internationaux
- Comment financer vos transactions commerciales internationales
- Comment résoudre les litiges commerciaux internationaux

Différents modules de formation sont proposés pour chacune des thématiques et repris en détail dans la suite du programme. Chaque module répond à des besoins clairement identifiés et adaptés en fonction du niveau de connaissance et des attentes des participants. C'est ainsi que pour certaines formations, il existe plusieurs niveaux : débutant, intermédiaire, perfectionnement. La durée de chaque module tient compte également de la disponibilité professionnelle : priorité est donnée aux sessions d'une journée ou aux sessions fractionnées mais rapprochées dans le temps. Pour animer ces formations, ICC France fait appel aux meilleurs spécialistes qui ont pour la plupart contribué à l'élaboration de ces règles et outils.
Les sessions se tiennent à distance, soit sous forme de sessions inter-entreprises soit sous forme de sessions intra-entreprise.
ICC France a créé à cet effet une filiale, ICC France Conseil, dédiée aux actions de formation. Cette filiale est reconnue comme organisme de formation par les Pouvoirs Publics.

Emmanuelle Butaud-Stubbs
Délégué général, ICC France

NÉGOCIATION ET EXÉCUTION DES MARCHÉS INTERNATIONAUX

Formateur dynamique, intéressant, maîtrisant parfaitement son sujet.
Journée passionnante et efficace.
Isabelle, ALSTEF Automation

Exemples concrets, clairs et précis.
Ami, Dillinger International

Le formateur a instauré un bon relationnel et une bonne dynamique malgré le fait que tous les participants étaient en visio.
Hanane, Mylan SAS

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

Négocier avec succès et bien exécuter un marché international ne s'improvise pas.

Il demande de comprendre et d'appréhender un certain nombre de règles commerciales et de règles de droit dont seule une institution comme la Chambre de Commerce Internationale a la maîtrise depuis des décennies grâce à un réseau de milliers d'experts et de praticiens du commerce international.

C'est pourquoi, au delà de ses formations aux règles Incoterms® 2020, ICC France élargit son offre de formation en proposant un nouveau pack de formations dédiés aux bases de l'export, le Pack Export ICC France.

PACK EXPORT ICC FRANCE

LA BOITE À OUTILS DES OPÉRATIONNELS DE L'EXPORT

+ 1700 PERSONNES FORMÉES SUR 10 ANS

CONTACT

Nicole HENRY
ICC France
+33 1 42 65 41 83
nicole.henry@icc-france.fr

NOS FORMATEURS ACCRÉDITÉS

Notre répertoire de formateurs accrédités est composé de passionnés du commerce international. Praticiens depuis de nombreuses années, ils sont experts dans leurs domaines respectifs : logistique internationale, ingénierie douanière, administration des ventes, trade finance, réglementations du commerce international... Ils forment depuis de nombreuses années des salariés de petites, moyennes et grandes entreprises en alliant théorie et expérience.

MARIANNE ARTUSIO CHENOT

JULIE BONNETON

PHILIPPE BONNEVIE

CLAUDE CAGNONCLE

DIANA CAMMARANO

PATRICIA DAHOUT

SOPHIE DAUMAS

ALAIN ESCAFFRE

MARYLINE FAVRE MARTINOZ

FABIENNE FILIN

SOPHIE GOBETTI

SOPHIE GUEDON

AURÉLIE HURÉ

BÉNÉDICTE JAY

VALÉRIE LUVARA

VALÉRIE MOUSSU

MADELEINE NGUYEN THE

HÉLÈNE PLAQUET

CHRISTOPHE PONCET

DANIEL VILLAR

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CALENDRIER

FORMATIONS AUX INCOTERMS® 2020
1/2 Journée - 9h à 12h30

JEUDI 25 FÉVRIER
JEUDI 11 MARS
JEUDI 25 MARS
JEUDI 8 AVRIL
JEUDI 29 AVRIL
LUNDI 17 MAI
LUNDI 31 MAI
MARDI 15 JUIN
MARDI 29 JUIN

ICC FRANCE CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

ADVICE INTERNATIONAL

NOUVELLES RÈGLES INCOTERMS® 2020

1/2 JOURNÉE A DISTANCE

PUBLIC

Responsables douane - Déclarants en douane - Responsables transports internationaux & logistique - Responsables et employés service ADV Export - Responsables service juridique - D.A.F / Comptabilité Acheteurs / Supply Chain - Responsables import

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Approche théorique et opérationnelle - Supports de formation - Publication ICC 723 EN-FR

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Permettre un choix raisonné de la règle Incoterms® adaptée au moyen de transport/pays/moyen de règlement.
- Minimiser les risques de litige entre les parties (acheteur/vendeur)
- Identifier les contraintes liées au choix de chaque règle Incoterms® (Acheteur / Vendeur)
- Comprendre les limites des Incoterms® et les intégrer dans le contrat commercial
- Informer les entreprises qui commercent avec le Royaume-Uni des conséquences du BREXIT sur leurs contrats.

PROGRAMME

Mise en route de l'e-session de formation

- Présentation de l'Animateur
- Explications des aspects techniques de l'e-formation (commandes, reconnexion éventuelle, prise de parole, questions)
- Tour de table afin que les stagiaires se présentent, indiquent dans quelle entreprise ils travaillent et leur positionnement dans l'entreprise ainsi que leurs attentes par rapport à cette formation.

Présentation générale des Incoterms2020

- Historique
- Rôle et objectifs
- Classement
- Présentation

Analyse détaillée de chaque Incoterms

- 7 Incoterms multimodaux (EXW– FCA – CPT – CIP – DAP – DPU – DDP)
- 4 Incoterms maritimes (FAS– FOB – CFR – CIF)

Vérification des acquis

- QCM
- Cas pratiques

TARIFS

H.T. 280€ (T.T.C. 336 €)

DE 9H À 12H30

JEUDI 25 FÉVRIER
JEUDI 11 MARS
JEUDI 25 MARS
JEUDI 8 AVRIL
JEUDI 29 AVRIL
LUNDI 17 MAI
LUNDI 31 MAI
MARDI 15 JUIN
MARDI 29 JUIN

ICC FRANCE CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

ADVICE INTERNATIONAL

PACK EXPORT ICC FRANCE

LA BOITE À OUTILS DES OPÉRATIONNELS DE L'EXPORT

★ TRANSPORT ET COMMERCE INTERNATIONAL
★ ENJEUX DOUANIERS
★ CONTRAT MODÈLE DE VENTE INTERNATIONALE
★ INCOTERMS® 2020
★ INTRODUCTION AUX CRÉDITS DOCUMENTAIRES

5 SESSIONS DE FORMATION À DISTANCE POUR MAITRISER LES FONDAMENTAUX DE L'EXPORT

Modules de 3H30

280 € HT/pers *- 1 module*
1120 € HT/pers *- cycle complet de 5 modules*

Publications officielles en format digital
Supports de formation

Primo exportateurs-importateurs, assureurs, commerciaux, gestionnaires ADV, assistants export, chargés d'affaires...

Attribution d'un Certificat de réussite pour les 5 modules
"Maîtrise des fondamentaux de l'export"

Des modules clé en main par des formateurs accrédités ICC !

ICC FRANCE CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

ADVICE INTERNATIONAL

DATADOCKÉ

PACK EXPORT ICC FRANCE

LA BOITE À OUTILS DES OPÉRATIONNELS DE L'EXPORT

LA DOUANE : ENJEUX, OBLIGATIONS ET OPPORTUNITES POUR L'ENTREPRISE

OBJECTIFS

Permettre aux opérateurs non spécialistes de la douane de comprendre les enjeux douaniers pour l'entreprise qui exerce à l'international, connaître les obligations qui en découlent et identifier les opportunités existantes.
Organisée en s'appuyant sur des mises en situation concrètes, cette formation sensibilise les acteurs du commerce international aux enjeux de la douane qui n'est pas leur cœur de métier mais intervient dans leurs opérations pour leur permettre d'acquérir les premières bases de la matière douane et mieux comprendre l'impact qui en découle sur leur activité.

PUBLIC

- Primo exportateurs-importateurs, assureurs, banques ;
- Commerciaux, gestionnaires ADV ;
- Responsables financiers, comptables, juristes ;
- Acheteurs ;
- Prestataires intervenant dans le domaine du commerce international.

PRÉREQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Projection et exposé du cours, mises en situation concrètes pour illustrer chaque étape, échanges et remise d'un support papier exhaustif.

ANIMÉE PAR : Marianne Artusio-Chenot

Juriste de formation (DESS Juriste Européen Paris XII), exerçant dans le domaine douanier depuis 20 ans, ancienne responsable douane et représentation fiscale au sein de plusieurs entreprises (françaises et multinationales, commissionnaire en transport et chargeurs), Marianne Artusio-Chenot est consultante/formatrice. Elle accompagne les entreprises dans l'organisation et la gestion de leurs opérations import/export tant sous l'angle pratique que stratégique. Son approche de la douane est à la fois règlementaire, opérationnelle et commerciale.

PROGRAMME

Introduction

- La douane, enjeu stratégique pour l'entreprise ?
- Les missions de la douane
- Les différents types de flux
- Les environnements réglementaires douaniers (Accords commerciaux)
- Quelles obligations pour les opérateurs à l'international ?

I. Sécuriser ses opérations

- Qui peut déclarer ?
- Que doit-on déclarer ? (Le trio douanier : espèce, origine, valeur / les Incoterms® / Déterminer la réglementation applicable au produit/ Evaluer le paiement des droits et taxes à l'import en Union Européenne ou dans le pays de destination).
- Comment le déclarer ? (En propre / Via son Représentant en Douane Enregistré / Représentation Directe – Indirecte)
- Lire et comprendre sa déclaration en douane Import/export.
- Contrôler et sécuriser ses opérations, selon leur typologie (contrôler les éléments déclarés, suivi des justificatifs de ventes HT, mentions sur factures, etc…)

II. Optimiser ses opérations :

- Les accords internationaux (impact sur le sourcing et les ventes)
- Les régimes particuliers à l'import et à l'export (régimes suspensifs douaniers)
- Les procédures déclaratives simplifiées (Procédure Domiciliée/Centralisée)

Boîtes à outils douanes :

- Sites utiles
- Check-lists des questions à se poser
- Mémos thématiques
- Tableaux synoptiques

©ICC France

PACK EXPORT ICC FRANCE

LA BOITE À OUTILS DES OPÉRATIONNELS DE L'EXPORT

LE CONTRAT MODÈLE DE VENTE INTERNATIONALE (vente marchandises B to B)

Comme les Incoterms® 2020 et les Règles et Usances RUU 600, les PBIS, le Contrat Modèle de Vente Internationale de l'ICC est un outil précieux faisant partie intégrante de la vente internationale

OBJECTIFS

Envisager dès le contrat, le déroulement d'une vente internationale de sa signature au paiement, en référence aux publications de la Chambre de Commerce Internationale (ICC)

PUBLIC

- Collaborateurs d'entreprises exportatrices ;
- Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export ;
- Service Administration des ventes / service commercial ;
- Toute personne travaillant à l'international, débutante ou confirmée.

PRÉREQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Projection et exposé du cours, mises en situation concrètes pour illustrer chaque étape, échanges et remise d'un support pdf exhaustif.

PROGRAMME

- **ICC (Chambre de Commerce Internationale) et méthodes d'élaboration de ses outils**
- **Harmonisation du droit de la vente internationale : La C.V.I.M. (Convention de Vienne), base du contrat modèle de l'ICC**
- **Conditions générales – Analyse des points essentiels**
- **Conditions particulières – Analyse de tous les articles (choix possibles et conséquences)**
- **Rédaction d'un contrat de vente sur les bases d'une facture pro-forma**

©ICC France

PACK EXPORT ICC FRANCE

LA BOITE À OUTILS DES OPÉRATIONNELS DE L'EXPORT

LES RÈGLES INCOTERMS® 2020

OBJECTIFS

Comprendre les Incoterms®, leur utilité, leur origine, leur logique (transport, commerce, finances) et la nouvelle déclinaison applicable au 1er Janvier 2020.
Acquérir une connaissance pratique et opérationnelle tout en mesurant l'importance stratégique que leur maîtrise représente.
Conséquences/Liens entre les Incoterms® et les autres contrats liés à l'opération.

BÉNÉFICES

Faire un bilan de son propre mode opératoire, décrypter les changements pour éviter de coûteux malentendus et définir de nouvelles stratégies contractuelles

PUBLIC

- Collaborateurs d'entreprises exportatrices ;
- Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export ;
- Service Administration des ventes / service commercial ;
- Toute personne travaillant à l'international, débutante ou confirmée ;
- Informer les entreprises qui commercent avec le Royaume-Uni des conséquences du BREXIT sur leurs contrats.

PRÉREQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Projection et exposé du cours, mises en situation concrètes pour illustrer chaque étape, échanges et remise d'un support pdf exhaustif.

PROGRAMME

- **Présentation générale des INCOTERMS® 2020**
- **Historique, méthode d'élaboration**
- **Utilité des Incoterms®**
- **Les nouveautés 2020 et différences par rapport à 2010**
- **Analyse détaillée de chaque règle Incoterm®**
- **7 multimodaux (EXW, FCA , CPT, CIP , DAT, DAP, DPU , DDP)**
- **4 maritimes (FAS, FOB, CFR, CIF)**

©ICC France

PACK EXPORT ICC FRANCE

LA BOITE À OUTILS DES OPÉRATIONNELS DE L'EXPORT

TRANSPORT ET COMMERCE INTERNATIONAL

OBJECTIFS

Identifier les acteurs des modes de transport associés à une opération de commerce internationale et appréhender le statut et la plus-value des principaux auxiliaires de transports.
Connaitre l'environnement juridique des différents modes de transport internationaux du point de vue de la responsabilité.
Comprendre la formation des prix de transport et les méthodes de négociation des contrats de transport face aux partenaires de la chaîne logistique.
Apprendre à formaliser ses besoins à travers la rédaction d'un cadre contractuel.
Comprendre le fonctionnement de l'assurance des marchandises transportées et la gestion des sinistres.
Un focus spécifique sera mis sur les modes aériens et plus encore maritimes.

PUBLIC

- Collaborateurs d'entreprises exportatrices ;
- Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export ;
- Service Administration des ventes / service commercial ;
- Toute personne travaillant à l'international, débutante ou confirmée.

PRÉREQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Projection et exposé du cours, mises en situation concrètes pour illustrer chaque étape, échanges et remise d'un support pdf exhaustif.

PROGRAMME

Les acteurs des différents modes de transport international

- La politique transport de l'entreprise impor/exportatrice : Faire ou faire faire.
- Les acteurs du transport terrestre, maritime et aérien.
  - Focus sur le transport maritime : types de navires, organisation portuaire, transport de lignes régulières ou affrètement.
  - Transporteur aérien, intégrateur, messager international, expressiste
- Les auxiliaires du transport
  - Le rôle du transitaire / commissionnaire de transport
  - L'agent maritime consignataire de navire
  - L'agent de fret aérien
  - L'affréteur routier
  - Le représentant en douane
  - Rôle de l'administration des Douanes : perception, sécurité et sureté

L'environnement juridique des modes de transport

- Les différentes conventions internationales et les règles de responsabilité et d'indemnisation :
  - Maritime : Les règles de La Haye Visby / les Règles de Hambourg (et de Rotterdam)
  - Aérien : Convention de Montréal
  - Route : Convention CMR
  - Autres modes terrestres : Convention CIM,CMNI
  - Les règlementations de sureté (mode maritime et aérien)

Négocier les contrats de transport

- Sélection des prestataires
- Appel d'offre
- Le contrat de Transport
- Les documents de transport : B/L, C/P, AWB, CMR
- L'établissement d'une cotation,
- Les modes de calcul tarifaires (modes maritime et aérien)

Assurance des marchandises et procédure de gestion de sinistre

- Le Marché de l'assurance
- Les risques assurés
- Les polices françaises marchandises
- La spécificité de l'assurance maritime
  - Les différentes polices pour les différents risques encourus par la marchandise
  - Gestion d'un sinistre

©ICC France

PACK EXPORT ICC FRANCE

LA BOITE À OUTILS DES OPÉRATIONNELS DE L'EXPORT

INTRODUCTION AUX CRÉDITS DOCUMENTAIRES

Un CREDIT DOCUMENTAIRE est une excellente garantie à condition d'être parfaitement réalisé par l'exportateur. Mais pour cela il faut être méthodique, rigoureux et s'appuyer sur les RUU 600 et les PBIS.

OBJECTIFS

Faire un bilan de son propre mode opératoire, décrypter les éventuelles failles pour éviter de coûteux malentendus et définir de nouvelles stratégies contractuelles et opérationnelles.

Démontrer que :

- La prise en compte du Crédit Documentaire dès la négociation,
- La connaissance parfaite des RUU 600 et des PBIS,
- La rigueur dans l'élaboration et/ou le contrôle des documents,

sont les seuls moyens d'éviter les pièges, remettre des documents avec irrégularité(s) et donc soumettre le paiement au bon vouloir de la banque confirmante, la banque émettrice et l'importateur.

PUBLIC

- Collaborateurs d'entreprises exportatrices ;
- Commerciaux export, Chargés d'affaires, Assistants Export ;
- Service Administration des ventes / service commercial ;
- Toute personne travaillant à l'international, débutante ou confirmée.

PRÉREQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Projection et exposé du cours, mises en situation concrètes pour illustrer chaque étape, échanges et remise d'un support pdf exhaustif.
Etude des textes de base (RUU 600 et PBIS)
Analyse de cas réels (MT 700)...

PROGRAMME

Remise Documentaire

Crédit Documentaire

1. Fonctionnement et principes de base (RUU 600)
2. Les preuves de livraison et les Incoterms®
3. L'ouverture du Crédit Documentaire (MT 700)
4. Réalisation du Crédit Documentaire Normes et Méthodologie pour la rédaction des documents
5. Régularité des documents

©ICC France

CATALOGUE DE FORMATION 2021

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

Fort de son expérience, notre formateur a très bien présenté ce sujet complexe.
Eleonora, Société générale
Formation Spécificités des crédits documentaires dans le domaine des commodités

Très bonne formation, riche et complète
Sylvain, UBAF
Formation intensive au traitement des opérations de crédit documentaire

Formateur maîtrisant totalement son sujet et nous faisant partager son expérience professionnelle.
Magali, Crédit Agricole Touraine-Poitou
Formation opinions bancaires officielles ICC pour les crédits documentaires

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

Réussir à l'export passe par une bonne maîtrise des règles du commerce international.

La Chambre de Commerce Internationale (ICC), depuis sa création en 1919, s'est donné comme mission d'élaborer des règles, librement consenties par les entreprises, pour faciliter les transactions commerciales internationales. Elles sont l'expression des bonnes pratiques dans le monde entier pour sécuriser les paiements à l'exportation avec les crédits documentaires ou sécuriser la bonne exécution des contrats commerciaux avec les garanties bancaires internationales.

ICC FRANCE vous accompagne en vous proposant un programme de formation complet adapté à tous les besoins. Ces formations sont réalisées aussi bien au format inter-entreprises qu'intra-entreprises à Paris ou en région.

A partir de 2018, nous avons complété notre programme de formation en ajoutant une session sur les crédits export.

Pour animer ces formations, ICC FRANCE fait appel aux meilleurs spécialistes, membres de la Chambre de Commerce Internationale, en partenariat avec CREDIMPEX FRANCE (Association française des spécialistes du Trade Finance).

CONTACTS

Nicole HENRY
ICC France
+33 1 42 65 41 83
nicole.henry@icc-france.fr

Claude CAGNONCLE
CREDIMPEX
+33 6 95 13 91 30
Cagnoncle_20@yahoo.com

30 ANS D'EXPERIENCE DE FORMATION

+ 6000 PERSONNES FORMÉES

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

NOS FORMATEURS

CLAUDE CAGONCLE

Président de Crédimpex, association dans le domaine du commerce international, Claude Cagnoncle jouit de plus de 50 ans d'expériences dans l'univers du Trade. Au fil de son parcours il fût pendant 20 ans responsable de groupes chargés de la gestion de crédit documentaires import et export au CREDIT LYONNAIS. Il est la référence en matière de Trade Finance, consultant pour la BERD et aguerrie de ses années d'expériences au sein du Crédit Lyonnais et du Crédit Agricole ; où il à été formateur en matière de Crédits Documentaires, Encaissements, Standby LCs, RUU, PBIS, RPIS, RUE, Incoterms ; pour les filiales en France et à l'étranger, banques régionales et pour le back office, middle office, équipes commerciales, départements sécurité financière et juridique. Il est également membre de multiples commissions de la chambre de commerce international ICC et a participé à la révision des règles incoterms 2010. Conseiller technique sur les problématiques de Trade Finance pour ICC France. Il anime avec passion et pédagogie depuis 22 ans des formations sur les sujets du commerce international en s'appuyant sur des anecdotes réelles.

HENRI D'AMBRIÈRES

Henri d'Ambrières a rejoint le Crédit Lyonnais en 1984. Il a occupé plusieurs postes à Paris et Madrid tant en Financements Export ou Financements de Projets qu'en Banque Commerciale Entreprises. De retour à Paris en 1995, il est Responsable des Recrutements pendant 2 ans puis revient aux Financements de Projets pour devenir Responsable Adjoint du secteur Ressources Naturelles. Il a été Responsable des Crédit Exports et Multilatéraux de 2002 à 2004 pour le Crédit Lyonnais puis de 2004 à 2012 pour Calyon / Credit Agricole CIB. De 2008 à 2012, il a aussi été Responsable des activités commerciales Trade Finance. Il a été Membre du premier Comité Clients de Coface (2004-2006) et Président du Groupe de Travail Crédits Export de la Fédération Bancaire Européenne de 2008 à 2013. Depuis 2013, avec HDA Conseil, il conseille des entreprises (Degrémont, Razel,...) des banques (Bpifrance, BEI,..), des ECAs (US Exim,...) ou l'OCDE dans les financements structurés et le financement du commerce international. Il est Conseiller Technique pour le Trade Register de l'ICC (International Chamber of Commerce) et en préside le groupe de travail Advocacy. Depuis 2021, il co-préside le groupe de travail conjoint MEDEF-CCE sur le Financement du Commerce Extérieur.

BRUNO GUILLORY

Ma passion du commerce international m'a conduit à en faire mon domaine d'études et à y effectuer ma carrière en back-offices bancaires Trade Finance, principalement axée sur les produits documentaires.

J'ai débuté celle-ci comme gestionnaire crédits documentaires à la banque Crédit Commercial de France, au sein de laquelle j'ai évolué vers des postes à responsabilités opérationnelles et managériales dans cette activité.

Puis, attiré par les opérations sur Énergie et Commodities, j'ai rejoint le Centre Opérationnel E&C – CIB de BNP Paribas avec le rôle de responsable de son secteur Énergie/Pétrole. Par la suite, mes compétences ainsi que mon goût de me mettre au service de tous, m'ont conduit à assurer avec bonheur une mission d'expertise locale reposant sur trois piliers : support & assistance technique, validation opérationnelle et formation.

C'est aujourd'hui avec un non moins grand bonheur que je poursuis cette même mission au sein du service Operations Documentaires et Garanties (DGO) de Crédit Agricole CIB.

Membre de l'association CREDIMPEX depuis 5 années, je participe à ses comités d'experts crédits documentaires organisés plusieurs fois par an et compte parmi ses formateurs.

NOS FORMATEURS

HADOUM KEKLI

Au cours de son parcours professionnel Madame Hadoum KEKLI à travailler dans de nombreuses banques lui offrant une vue d'ensemble sur le monde bancaire. D'abord en tant que gestionnaire Back Office chez HSBC puis chez CEDICAM, elle fut également gestionnaire régulation flux pour la BRED. Elle intègre 2009 CALYON en tant que rédactrice de garanties et caution internationales sur le secteur de l'Europe de l'Est. En 2012 elle rejoint BNP Paribas dans le service corporate Investment Banking où elle est en charge de la rédaction et négociation français, anglais et espagnol des garanties bancaire internationales principalement pour les pays d'Asie et d'Afrique du nord. Et ce pour le compte d'entreprises du CAC 40 (Dassault, Alstom, Thalès). Depuis 2014 elle est signataire à l'unité international du département des garanties émise. . En complément de la fonction de gestionnaire, elle assure la conformité et/ou la validation des opérations traitées dans l'unité, selon les procédures internes et conseille les gestionnaires.

LAURENCE KOOY

Laurence KOOY jouit de longues expériences professionnelles dans le domaine bancaire et compliance. Après avoir exercé au sein d'un cabinet d'avocats américains, elle a exercé au sein des Affaires juridiques Internationales de BNP Paribas comme juriste internationale puis responsable de différentes équipes de juristes, en charge des crédits court terme (forfaiting, factoring, garanties, crédits documentaires....). Laurence Kooy a enseigné pendant 17 ans dans le domaine du "financement international" et du "droit commercial international » en Master 2 à Paris 1-Sorbonne. Elle a également été professeure associée sur certains aspects juridiques du financement des entreprises et du financement international à Sciences Po Paris, Ecole de droit, Master 1.

Aujourd'hui membre de la commission bancaire de ICC/ICC France, ainsi que des commissions arbitrage et anti-corruption ICC France, Laurence KOOY anime des formations sur les garanties bancaires, les crédits documentaires et la compliance pour ICC France.

JEAN-MICHEL PISSIS

De formation juridique, titulaire d'un DEA de droit des contrats, j'ai intégré le service des garanties internationales des banques du groupe et Crédit Mutuel en 2006. La nature diversifiée de clients que nous traitons (de l'entreprise unipersonelle à la Corporate) me permet de voir un large spectre d'opérations et de me confronter aux besoins hétéroclites des clients. J'ai élargi mon champ de compétences il y a maintenant 5 années en prenant également la responsabilité des services de Crédits et remises documentaires, ce qui amène une vision globale des activités du Trade. Membre de CREDIMPEX depuis 2009.

NOS FORMATEURS

LAURENCE SCOPPA

Experte en garanties internationales, Laurence SCOPPA tire ses connaissances de ses nombreuses années d'expérience, d'abord au sein de Barclays Bank, notamment en tant que responsable pour la France du projet mondial sur la gestion des garanties puis responsable des garanties domestiques et internationales, suivies de cinq années chez BNP Paribas en tant qu'experte au Service Garanties internationales.
Depuis 2015, elle apporte son expertise en garantie à Crédit Agricole Corporate and Investment Bank. Membre du Conseil d'Administration et du Comité d'Experts Garanties de Credimpex France, elle forme depuis plus de 15 ans des salariés sur les garanties internationales.

JANNICK TUAL

Forte de ses 30 ans d'expérience en banque, elle est aujourd'hui experte dans le domaine du Trade. Chargée de développement commerce international chez LCL, elle fût notamment responsable du suivi des engament Trade finance chez CALYON, où elle était en charge du traitement des autorisations en risque pays / banques sur les produits garantis, crédits documentaire et également de la gestion des limites déléguées par les entités risques. Jannick TUAL intègre finalement en 2011 le crédit agricole où elle évolua en interne en étant d'abord experte en produit Trade Finance, chargée d'affaire à l'international puis jusqu'à aujourd'hui chargée de sécurité financière en tant qu'experte du Trade Finance.
Elle est également membre de la commission bancaire CCI et est vice-présidente du comité d'expert crédit documentaire Crédimpex. Formatrice depuis 2012, Jannick TUAL prône avec enthousiasme l'échange et le partage des connaissances durant ses formations.

CALENDRIER

Attention
Toutes les formations du premier semestre se déroulent à distance.
En fonction de la situation sanitaire, les modalités pratiques des sessions du second semestre pourront évoluer et vous seront communiquées en temps utile.

	Durée	1er semestre 2021	2ème semestre 2021
Comparatif URDG758/UCP600/ISP98	1 jour	11 mai	7 décembre
Crédit documentaire débutant	2 jours	17 et 18 juin	18 et 19 novembre
Etude approfondie des RUU 600	1 jour	27 mai	23 novembre
Formation intensive au traitement des opérations de crédit documentaire	7 jours	Du 2 au 10 juin	Du 22 au 30 septembre Du 8 au 16 décembre
Initiation aux garanties bancaires internationales	2 1/2 journées	17 et 18 mai	20 et 21 septembre
Introduction aux crédits export	1 jour	15 avril	14 octobre
La conformité dans les opérations de Trade Finance	1 jour	16 avril/ 11 juin	À venir
La lettre de crédit stand-by	1 jour	19 mai	3 décembre
Les encaissements documentaires	1 jour	15 juin	21 décembre
Les opinions bancaires officielles de la Chambre de commerce internationales pour les crédits documentaires	1 jour	29 juin	30 novembre
Les Règles Incoterms®2020 de la Chambre de commerce internationale et les opérations de Trade Finance	1 jour	25 juin	17 novembre
Maitrise des garanties bancaires internationales	2 jours	3 et 4 mai	14 et 15 septembre 1 et 2 décembre
Maitriser les risques des garanties bancaires internationales et guide de bonne conduite	1 jour	-	16 novembre
Spécificités des crédits documentaires dans le domaine des commodités	2 jours	20 et 21 mai	25 et 26 novembre

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

COMPARATIF URDG758 / UCP600 / ISP98 POUR LES GARANTIES BANCAIRES INTERNATIONALES ET LES STAND BY L/C

11 MAI / 7 DÉCEMBRE **1 JOURNÉE** **A DISTANCE**

PUBLIC

Entreprises et banques - collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales internationales, chargés de relation clientèle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

• S'approprier les différents corps de règles en matière d'émission de garanties bancaires internationales, Standy Letter of Credit ou engagements « d'indemnisation ».
• Opter pour l'instrument du commerce international adapté à l'opération sous-jacente et à la zone géographique

PROGRAMME

- Schéma d'émission - Terminologie adaptée aux garanties autonomes - Standby Letter of Credit
- Champ d'application - Nature juridique - Droit applicable / Place de juridiction
- Terminologie des Parties - Emission et prise d'effet - Langue des documents
- Amendements
- Extinction / Annulation
- Mise en jeu / Tirage total ou partiel / Lieu de présentation / Mode de transmission - Originaux/copies
- Délai d'examen - Examen des documents / Non-conformité / Irrégularités
- Extend or Pay
- Notification
- Paiement et devise de paiement
- Paiement frais/charges/commission
- Force majeure
- Transférabilité - Transfert légal
- Cession du produit

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Approche théorique et opérationnelle - Supports de formation

FORMATEUR

HADOUM KEKLI

TARIFS
Membre d'ICC France ou de Credimpex France
H.T. 600€ (T.T.C. 720 €)
Non membres
H.T. 700 € (T.T.C. 840 €)

ICC FRANCE CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CREDIMPEX FRANCE

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

CRÉDIT DOCUMENTAIRE DÉBUTANT

17 ET 18 JUIN / 18 ET 19 NOVEMBRE 2 JOURS A DISTANCE

PUBLIC

Entreprises et banques : Opérateurs à l'international débutant dans le traitement des crédits documentaires ou ayant besoin d'une approche théorique, Technico-commerciaux à l'international

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir les bases du crédit documentaire
- Découvrir à la fois les aspects théoriques et pratiques
- Présentation des RUU 600, des PBIS 745 et des Incoterms® 2020

PROGRAMME

Jour 1

- La théorie du crédit documentaire
  - Définition
  - Présentation schématique
  - Les risques encourus par la Banque Emettrice, la Banque Notificatrice, la Banque Réalisatrice, la Banque Confirmante
- Les modes de réalisation du crédit documentaire
  - Paiement à vue
  - Paiement différé
  - L'acceptation
  - La négociation
- Présentation générale des RUU 600 (Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires)

Jour 2

- Présentation générale des PBIS 745 (Pratiques Bancaires Internationales Standard) et des incoterms 2020
- L'émission d'un crédoc
- La réception d'un crédoc
- L'utilisation

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation – Publications (ICC 600 EN-FR / ICC 745 FR / ICC 723 EN-FR)

FORMATEURS

CLAUDE CAGNONCLE

JANNICK TUAL

TARIFS

Membre d'ICC France et Credimpex France

H.T. 1200€ (T.T.C. 1440 €)

Non membres

H.T. 1400 € (T.T.C. 1680 €)

ICC FRANCE CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CREDIMPEX FRANCE

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

ETUDE APPROFONDIE DES RUU 600

27 MAI / 23 NOVEMBRE **1 JOURNÉE** **A DISTANCE**

PUBLIC

Cette formation est plus spécifiquement destinée aux collaborateurs des banques traitant régulièrement des crédits documentaires (Middle Office / Back Office) ayant déjà suivi la formation Initiation aux crédits documentaires/crédits documentaires débutants (ou niveau équivalent)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Approfondir la connaissance des RUU 600
- Savoir correctement interpréter les dispositions de chaque article des Règles à la lumière du «Commentary on UCP 600 » ICC Publication n°680
- Mieux maîtriser les risques opérationnels à l'ouverture du crédit documentaire et lors de l'examen des documents

PROGRAMME

Analyse détaillée des 39 articles des RUU 600 s'appuyant sur les commentaires du groupe de rédaction des RUU 600 et illustrée d'Opinions Officielles significatives.

Un certain nombre d'articles feront l'objet d'une étude approfondie :

Article 1 - Champ d'application des RUU
Article 4 - Crédits versus Contrats
Article 6 - Réalisation, Date limite de validité et Lieu de présentation
Articles 7 et 12 - Engagement de la Banque Emettrice / Désignation
Article 8 - Engagement de la Banque Confirmante
Article 10 - Amendements
Article 14 - Normes pour l'examen des documents
Article 16 - Documents irréguliers
Article 19 - Document de transport multimodal
Article 20 - Connaissement
Article 27 - Document de Transport Net
Article 28 - Document d'Assurance
Article 35 - Perte des documents
Articles 38 et 39 - Crédits transférables et Cession du Produit du Crédit

Cas pratiques discutés en commun

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation – Publication (ICC 680 Commentary on UCP 600)

FORMATEUR

CLAUDE CAGNONCLE

TARIFS
Membre d'ICC France ou de Credimpex France
H.T. 600€ (T.T.C. 720 €)
Non membres
H.T. 700 € (T.T.C. 840 €)

ICC FRANCE CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CREDIMPEX FRANCE

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

FORMATION INTENSIVE AU TRAITEMENT DES OPÉRATIONS DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

2-10 JUIN / 22-30 SEPTEMBRE / 8-16 DÉCEMBRE **7 JOURS** **A DISTANCE**

PUBLIC

Cette formation intensive est destinée aux personnes ayant déjà traité ce type d'opérations (expérience de 3 à 5 ans) : banques, exportateurs et importateurs. Elle est validée après examen par la délivrance d'un certificat.
Existant depuis 1999, cette formation a permis de former plus de 400 personnes

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les mécanismes du crédit documentaire et savoir les gérer
- Détecter les risques opérationnels
- Se perfectionner dans la connaissance des RUU 600, des PBIS et des Incoterms 2020
- Etudier les différentes opérations spécifiques et/ou complexes

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation – Publications
(ICC 600 EN-FR / ICC 745 FR / ICC 723 FR / ICC 725 EN-FR)

FORMATEURS

CLAUDE CAGNONCLE
JANNIC TUAL
BRUNO GUILLORY
LAURENCE KOOY

PROGRAMME

Jour 1 :	**Matin (9h30-12h30)**	**Après-midi (14h00-18h00)**
	Présentation générale du stage Schéma général du crédit documentaire Les différentes formes d'engagement, modes de réalisation Les risques côté importateur, exportateur / banques	**Analyse des RUU 600 - 1ère partie**
Jour 2 :	**Matin (9h00-12h30)**	**Après-midi (14h00-18h00)**
	Analyse des RUU 600 - 2ème partie **Analyse des PBIS 745 - 1ère partie**	**Analyse des PBIS 745 - 2ème partie**
Jour 3 :	**Matin (9h00-12h30)**	**Après-midi (14h00-18h00)**
	Incoterms 2020 / Autres Règles d'ICC Relations Incoterms 2020/ crédits documentaires Etude des RUR 725	Ouvertures et modifications Cas pratiques et jeu de questions
Jour 4 :	**Matin (9h00-12h30)**	**Après-midi (14h00-18h00)**
	Utilisations Cas pratiques et jeu de questions	Rôle de conseil Prise de position des banques lors de l'examen des documents Cas pratiques et jeu de questions
Jour 5 :	**Matin (9h00-12h30)**	**Après-midi (14h00-18h00)**
	Tour d'horizon sur les opérations particulières Transfert, back to back, autres... Cas pratiques et jeu de questions	**Ingénierie documentaire** Pré-confirmation, syndication, confirmation silencieuse, rachat de créances, crédits réalisables en plusieurs temps, crédits avec financement
Jour 6 :	**Matin (9h00-12h30)**	**Après-midi (14h00-18h00)**
	Docdex Précontentieux et contentieux Fraude, saisie, interdiction de payer et différents cas de jurisprudence	**Séance de révision**
Jour 7 :	**Matin (9h30-12h30)**	
	Examen de fin de stage	

TARIFS
Membre d'ICC France ou de Credimpex France
H.T. 2.600€ (T.T.C. 3.120 €)
Non membres
H.T. 3.000 € (T.T.C. 3.600 €)

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CREDIMPEX FRANCE

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

INITIATION AUX GARANTIES BANCAIRES INTERNATIONALES

17 ET 18 MAI / 20 ET 21 SEPTEMBRE 2 DEMI-JOURNÉES A DISTANCE

PUBLIC

Entreprises et banques : collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales internationales, chargés de relation clientèle, analystes, risques, sécurité financière, audit, ...

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les différents types et formes de garanties
- Examiner le cadre de la mise en œuvre de la garantie
- Choisir la garantie appropriée

PROGRAMME

- Les différences entre les cautions et les garanties payables à première demande (les différentes Règles et Usances seront abordées succinctement)
- Les différentes natures de garanties (les garanties de « marché » et la « garantie de paiement »)
- Schéma d'émission (garanties directes ou indirectes)
- Les particularités de chaque garantie (fiche technique)
- Les éventuelles clauses spécifiques simples
- Les relations avec le client Donneur d'Ordre (importance de la Lettre d'Ordre, les commissions, les risques et les garanties pour s'en prémunir)
- Cas pratiques (sous forme de jeu)
- Etude de texte, comment détecter le type juridique, repérer les clauses spécifiques...

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation

FORMATEUR

JEAN-MICHEL PISSIS

TARIFS

Membre d'ICC France ou de Credimpex France

H.T. 600€ (T.T.C. 720 €)

Non membres

H.T. 700 € (T.T.C. 840 €)

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CREDIMPEX FRANCE

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

INTRODUCTION AUX CREDITS EXPORT

15 AVRIL / 14 OCTOBRE | **1 JOUR** | **A DISTANCE**

PUBLIC

Module destiné à des équipes Export en entreprise ou en banque

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître le cadre qui régit les crédits à l'exportation
- Se familiariser avec la préparation d'un dossier
- Comprendre les enjeux

PROGRAMME

Principales caractéristiques des Crédits Export

- Objet
- Le cadre OCDE
- Les intervenants publics
- Les intervenants privés
- Les formes possibles
- Les instruments financiers liés

Modalités françaises des Crédits Export

- Les montants couverts
- Les autres conditions
- Bpifrance Assurance Export
- Natixis
- Les autres acteurs publics français (Etat,...)

La vie d'un crédit export (avec référence à un cas pratique)

- Identification du projet
- Préparation d'une demande d'assurance-crédit
- Préparation d'une offre financière
- Préparation et signature du crédit
- Entrée en vigueur et vie du crédit en période de tirage/construction
- La vie du crédit en période de remboursement
- Les sinistres

Les enjeux : Risques liés - Avantages et Inconvénients

- Etat
- Entreprises exportatrices
- Acheteurs/ Emprunteurs
- Banques

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation

FORMATEUR

HENRI D'AMBRIÈRES

TARIFS

Membre d'ICC France ou de Credimpex France
H.T. 600€ (T.T.C. 720 €)
Non membres
H.T. 700 € (T.T.C. 840 €)

ICC FRANCE CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CREDIMPEX FRANCE

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

LA CONFORMITE DANS LES OPÉRATIONS DE TRADE FINANCE

16 AVRIL / 11 JUIN | **1 JOUR** | **A DISTANCE**

PUBLIC

Entreprises et banques : chargés de relation clientèle, front , middle et back offices trade finance, attachés commerciaux, analystes, chargés de sécurité financière, compliance officers, chefs de projets, chefs de produits, contrôleurs, auditeurs, chargés de marketing, contract managers, chargés digital

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier, dans le cadre des opérations bancaires internationales régies par les règles ICC, les différentes problématiques liées à la conformité : lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme, embargos et sanctions financières internationales, lutte contre la corruption, lutte contre le financement de la prolifération nucléaire, des armes à sous-munition et de destruction massive et des mines antipersonnelles

PROGRAMME

- **Réception des instructions du donneur d'ordre par la banque émettrice d'un crédit documentaire ou d'une garantie internationale :** vérifications à effectuer selon que le donneur d'ordre est ou non un client (société, banque, intermédiaire, personne physique, association) ; interrogation auprès du donneur d'ordre des investigations préalables menées par ses soins
- **Avant l'ouverture d'un crédit documentaire ou d'une garantie internationale :** vérifications à diligenter par la banque émettrice sur chaque partie intervenante, leur nationalité, leur résidence, le pays où celle-ci est localisée, la devise, la marchandise, les services ou la technologie visés par l'opération ; le bénéficiaire, client ou non, prospect ; les objectifs des différentes lois applicables, leur extraterritorialité ; interrogation des autorités compétentes (TRACFIN, DGTPE, Douanes, OFAC, autres), les listes des personnes désignées
- **Lors de l'ouverture d'un crédit documentaire ou d'une garantie internationale :** nouvelles vérifications par la banque émettrice, puis par la ou les banques intermédiaires, enfin par le bénéficiaire
- **A la présentation des documents dans le cadre d'un crédit documentaire où à la réception de l'appel en paiement :** nouvel examen de la conformité au regard des textes applicables
- **La réalisation d'un crédit documentaire ou le paiement d'une garantie internationale :** Blanchiment ? Financement du terrorisme ? Embargo ? Gel des avoirs ? Blocage ? Corruption ? Autre ?
- **Autres opérations internationales, autres interrogations** (remise documentaire, encaissement, remboursement de banque à banque)
- **Cas pratiques** (sous forme de jeu)

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation

FORMATEUR

LAURENCE KOOY

TARIFS

Membre d'ICC France ou de Credimpex France
H.T. 600€ (T.T.C. 720 €)
Non membres
H.T. 700 € (T.T.C. 840 €)

ICC FRANCE CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CREDIMPEX FRANCE

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

LA LETTRE DE CRÉDIT STANDBY COMMERCIALE

19 MAI / 3 DÉCEMBRE **1 JOUR** **A DISTANCE**

PUBLIC

Entreprises et banques : collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales internationales, chargés de relation clientèle, analystes risques, sécurité financière, audit, ...

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les mécanismes d'une lettre de crédit standby
- Choisir la Standby L/C adaptée à la problématique du client
- Maitriser les risques pour toutes les parties à une Stand by LC
- Appréhender les deux corps de règles d'ICC applicables aux Standby L/Cs

PROGRAMME

- La lettre de crédit standby, un instrument de garantie documentaire
  - Définition
  - Utilité
- Les mécanismes de la SBLC et comparaison avec le crédit documentaire
- Les différents intervenants et leur rôle
- Quand faut-il recommander la lettre de crédit standby à nos clients ?
- Les avantages et les inconvénients de la SBLC pour les banques et pour les importateurs et exportateurs
- La lettre de crédit standby soumise aux Règles et Pratiques Internationales relatives aux Standby (RPIS 98) et analyse de ces règles
- Analyse d'une série de Standby L/C problématiques
- Cas soumis à la Commission bancaire d'ICC

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation
Publication (ICC 590 - EN)

FORMATEUR

CLAUDE CAGNONCLE

TARIFS

Membre d'ICC France ou de Credimpex France
H.T. 600€ (T.T.C. 720 €)
Non membres
H.T. 700 € (T.T.C. 840 €)

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CREDIMPEX FRANCE

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

LES ENCAISSEMENTS DOCUMENTAIRES

15 JUIN / 21 DÉCEMBRE | **1 JOUR** | **A DISTANCE**

PUBLIC

Entreprises et banques : collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales internationales, chargés de relation clientèle, analystes risques, sécurité financière, audit, ...

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Bien comprendre les différences entre encaissement documentaire et crédit documentaire
- Maîtriser les risques opérationnels
- Optimiser son utilisation

PROGRAMME

- Théorie générale sur les encaissements documentaires
  - Définition
  - Présentation schématique
  - Les risques pour toutes les parties
- Les Règles Uniformes d'ICC relatives aux Encaissements
  - Analyse des 25 articles des RUE 522
- Questions / Réponses sur l'application des RUE 522
- Etude de cas soumis à la Commission Bancaire d'ICC sur des encaissements documentaires

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation
Publication (ICC 522 - FR)

FORMATEUR

CLAUDE CAGNONCLE

TARIFS

Membre d'ICC France ou de Credimpex France
H.T. 600€ (T.T.C. 720 €)
Non membres
H.T. 700 € (T.T.C. 840 €)

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CREDIMPEX FRANCE

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

OPINIONS BANCAIRES OFFICIELLES D'ICC POUR LES CREDITS DOCUMENTAIRES

29 JUIN / 30 NOVEMBRE | **1 JOUR** | **A DISTANCE**

PUBLIC

Cette formation est en tout premier lieu destinée aux personnes ayant déjà suivi la formation intensive au traitement des opérations de crédit documentaire mais également aux collaborateurs des entreprises et des banques ayant une bonne connaissance des crédits documentaires (RUU 600) et des Pratiques Bancaires Internationales Standard (PBIS 745)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Approfondir les connaissances techniques en crédit documentaire
- Trouver, au-delà des PBIS, des réponses officielles aux problématiques des crédits documentaires
- Etre en mesure de contester efficacement des irrégularités non fondées
- Comprendre la philosophie de la Commission Bancaire d'ICC et son évolution sur les opérations de crédit documentaire

PROGRAMME

- Rôle de la Commission Bancaire et des opinions officielles Bancaires d'ICC
- Lien entre les opinions officielles et les règles ICC
- Analyse d'opinions officielles d'ICC pour :
  - Factures
  - Connaissements
  - LTA
  - CMR
  - Assurances…
- Evolution des positions de la Commission Bancaire d'ICC depuis les RUU 500
- Problématiques non abordées par la Commission Bancaire d'ICC : Comment aller au-delà ?

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation

FORMATEUR

CLAUDE CAGNONCLE

TARIFS

Membre d'ICC France ou de Credimpex France

H.T. 600€ (T.T.C. 720 €)

Non membre

H.T. 700 € (T.T.C. 840 €)

ICC FRANCE CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CREDIMPEX FRANCE

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

LES RÈGLES INCOTERMS® 2020 D'ICC ET LES OPÉRATIONS DE TRADE FINANCE

25 JUIN / 17 NOVEMBRE | **1 JOUR** | **A DISTANCE**

PUBLIC

Collaborateurs des entreprises et des banques ayant des fonctions administratives, financières et commerciales internationales

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser l'utilisation des Règles Incoterms® 2020 d'ICC
- Mettre en adéquation moyens de paiement et Incoterms

PROGRAMME

- Les Règles Incoterms® 2020 : buts, portée, limites
- Analyse des 11 règles Incoterms® 2020 :
  - Les sept incoterms « Tout mode de transport »
  - Les quatre incoterms « maritimes »
  - Les quatre familles d'incoterms
- Questions/réponses sur les Règles Incoterms® 2020
- Incoterms, transports, assurances et opérations de crédit documentaire
- La problématique Incoterms et opérations documentaires
- Questions/réponses sur Incoterms et Crédit documentaire / Encaissement documentaire
- Analyse et discussion de cas pratiques

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation
Publication (ICC 723 EN-FR)

FORMATEUR

CLAUDE CAGNONCLE

TARIFS

Membre d'ICC France ou de Credimpex France
H.T. 600€ (T.T.C. 720 €)
Non membres
H.T. 700 € (T.T.C. 840 €)

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CREDIMPEX FRANCE

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

MAÎTRISE DES GARANTIES BANCAIRES INTERNATIONALES

3-4 MAI / 14-15 SEPTEMBRE / 1-2 DÉCEMBRE **2 JOURS** **A DISTANCE**

PUBLIC

Entreprises et banques : collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières et commerciales internationales, chargés de relation clientèle, analystes risques, sécurité financière, audit...

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Distinguer les différents types de garanties et bien maîtriser les différents schémas utilisés dans le domaine du commerce international
- Connaître les règles ICC pour les garanties sur demande (RUGD758)
- Connaître les différentes spécificités pays
- Appréhender tous les aspects juridiques

PROGRAMME

Jour 1

- Schémas et utilisation des divers types de garantie pour le commerce international :
  - Emission directe ou indirecte
  - Garanties de marché
  - Garanties de paiement (marchandises et services)
- Les Règles ICC pour les garanties à première demande (RUGD 758)
- Aspects théoriques/pratiques des spécificités pays

Jour 2

- Aspects contractuels des différents types de garanties
- Conseils pratiques
- Coût des opérations
- Prise de risques par les banques
- Les différents types de garanties : distinction entre garantie à première demande, cautionnement , lettre d'intention et lettre de crédit standby
- Droit applicable / Juridiction compétente
- Engagements accessoires au contrat
- Garanties à première demande / Garanties documentaires
- SBLC RUU600 / SBLC RPIS/ISP98
- Contentieux des garanties
- Proroger ou payer / Devoirs de la Banque Emettrice et de la Banque Intermédiaire/Désignée
- Appel abusif ou frauduleux
- Modes de résolution des différends

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation
Publication (ICC 758 EN-FR)

FORMATEURS

LAURENCE SCOPPA

HADOUM KEKLY

LAURENCE KOOY

TARIFS

Membre d'ICC France ou de Credimpex France
H.T. 1.200€ (T.T.C. 1.440 €)
Non membres
H.T. 1.400 € (T.T.C. 1.680 €)

ICC FRANCE CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CREDIMPEX FRANCE

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

MAÎTRISER LES RISQUES TECHNIQUES DES GARANTIES INTERNATIONALES ET GUIDE DE BONNE CONDUITE

16 NOVEMBRE 1 JOUR A DISTANCE

PUBLIC

Entreprises et banques : collaborateurs ayant une expérience minimum de 2 ou 3 ans en matière d'émission d'engagements par signature et ayant des fonctions administratives, financières et commerciales internationales

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Décoder et lever les ambiguïtés dans un texte de garantie
- Négocier avec les différentes parties
- Anticiper sur de futurs litiges

PROGRAMME

- Rappel distinction Cautionnement / Garanties à première demande
- Les garanties hybrides
  - Cas concrets (déterminer la nature juridique)
- Comment décoder, tenter de lever les ambiguïtés dans un texte de garantie et anticiper sur un futur litige - Rappel de la structure d'un texte de garantie sous les URDG 758
- La contre-garantie
  - Exemples
- Corps de règles à l'international (URDG 758, UCP 600 et ISP 98) - Droit applicable / Place de juridiction –
- Les différentes particularités de chaque nature de garantie ;ont-elles une influence sur le risque encouru ? Soumission - Restitution d'acompte - Bonne fin / Bonne exécution et Retenue de garantie
  - Cas concrets
- Clauses sur les évènements - Extend or Pay - Evergreen et Transférabilité/Cession du Produit
- Bénéficiaires multiples
- Appel en paiement - Contenu de l'appel et mode de transmission
  - Cas concrets (détecter les clauses imparfaites - Anticiper sur les futurs litiges - Limiter le risque)
- Rag status - Quizz - Qualification du risque « Low risky », « Risky » ou « High risky »
- Cas exotiques - Clauses réglementaires ou particularités dans certaines régions du globe

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation

MAITRISE DE L'ANGLAIS INDISPENSABLE

FORMATEUR

LAURENCE SCOPPA

TARIFS

Membre d'ICC France ou de Credimpex France

H.T. 600€ (T.T.C. 720 €)

Non membres

H.T. 700 € (T.T.C. 840 €)

ICC FRANCE CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CREDIMPEX FRANCE

SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

SPÉCIFICITÉS DES OPERATIONS DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE DANS LE DOMAINE DES COMMODITIES

20 ET 21 MAI / 25 ET 26 NOVEMBRE — 2 JOURS — A DISTANCE

PUBLIC

Entreprises et banques : collaborateurs back / middle / front office ayant des fonctions opérationnelles, financières, juridiques, commerciales dans les opérations sur énergie et matières premières ou plus généralement à l'international, et disposant d'une bonne connaissance du crédit documentaire

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Mettre à profit ses compétences en crédit documentaire pour les élargir aux domaines de l'énergie et des matières premières. Comprendre leurs particularités et en appréhender la portée pour mieux en maîtriser la gestion et minimiser le risque opérationnel.

PROGRAMME

Jour 1

- Documents spécifiques aux opérations sur matières premières (connaissements de charte-partie, L.O.I. « *Letter Of Indemnity* » de paiement…)
- Introduction aux clauses de prix rencontrées
- Délais de paiement particuliers aux Commodities
- Termes de temps et d'évènements fréquemment rencontrés
- Conditions particulières souvent insérées dans les L/C et conséquences sur l'utilisation du crédit documentaire
- Quiz et questions

Jour 2

- Approfondissement des L.O.I. « *Letter Of Indemnity* » : L.O.I. de déchargement, contresignature de la L.O.I…
- Analyse détaillée des clauses de prix pétrole
- Opérations à termes spécifiques (sans mouvement physique d'une cargaison, port de déchargement modifiable par l'acheteur, clause de paiement prévisionnel…)
- Etude de cas

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation

FORMATEUR

BRUNO GUILLORY

TARIFS

Membre d'ICC France ou de Credimpex France
H.T. 1.200€ (T.T.C. 1.440 €)
Non membres
H.T. 1.400 € (T.T.C. 1.680 €)

ICC FRANCE CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

CREDIMPEX FRANCE

CATALOGUE DE FORMATION 2021

RÉSOLUTION DES LITIGES

Contenu excellent, dense et très bien délivré.
Janice, Avocate
Formation à la Rédaction de sentences arbitrales CCI

Très bonne formation à tous points de vue
Laura, *Maître de conférences*

Formation à la Rédaction de sentences arbitrales CCI

Une formation de très haute qualité
Noëlle Lenoir, *Avocate, Ancienne Ministre*

Formation à la Rédaction de sentences arbitrales CCI

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

L'offre de formation d'ICC France s'appuie sur la longue expérience et la réputation de la Chambre de Commerce Internationale (ICC) dans le domaine de la résolution des litiges.

Elle couvre une grande diversité de sujets et permettra aux juristes d'entreprise, conseils et arbitres de maîtriser les différents aspects et spécificités de l'arbitrage ICC (principes fondamentaux de l'arbitrage ICC, arbitrage d'urgence, arbitrages complexes, procédure accélérée…), la première institution mondiale d'arbitrage.

Nous offrons par ailleurs deux formations spécialement dédiées aux arbitres et qui leur permettront d'apprendre à mener une procédure d'arbitrage (la conduite de l'arbitrage) et à rédiger une sentence de qualité (la rédaction des sentences).

Enfin, nous avons décidé de mettre en place un rendez-vous biannuel, destiné à toutes les personnes intéressées par l'arbitrage, et qui aura pour objet de donner un panorama de la jurisprudence française récente pour être toujours au fait des dernières actualités relatives à l'arbitrage.

30 ANS D'EXPERIENCE DE FORMATION

+ 5000 PERSONNES FORMÉES

LES ARBITRAGES COMPLEXES

11 MARS 2021 14H - 18H À DISTANCE

PUBLIC

Juristes d'entreprises, avocats, arbitres, magistrats, universitaires, experts des modes de règlement des différents et utilisateurs de l'arbitrage.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Cette formation a pour but de présenter les règles relatives aux arbitrages complexes, ainsi que leur application pratique.

PROGRAMME

Le contrôle prima facie de la Cour :
Constatation de l'existence d'une convention d'arbitrage CCI
Caractère provisoire des décisions de la Cour

Les arbitrages multi-parties :
Constitution d'un tribunal arbitral entre plusieurs parties
Répartition de la provision pour frais d'arbitrage

Les arbitrages multi-contrats :
Pluralité et compatibilité des conventions d'arbitrage
Accord des parties à un arbitrage unique

Intervention et jonction :
Intervention d'un tiers à une procédure existante
Jonction de procédures d'arbitrages

ANIMÉE PAR

Laurent Jaeger
Avocat Associé
King & Spalding

Andrea Carlevaris
Avocat Associé
BonelliErede

Yann Schneller
Avocat
Orrick Rambaud Martel

TARIFS
Membre d'ICC France
H.T. 240€ (T.T.C. 288 €)
Non membre d'ICC France
H.T. 300 € (T.T.C. 360 €)

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

PANORAMA DE LA JURISPRUDENCE FRANÇAISE RÉCENTE EN MATIÈRE D'ARBITRAGE

29 AVRIL 2021 9H - 11H À DISTANCE

PUBLIC

Juristes d'entreprise, avocats, arbitres, experts ou de manière plus générale, personnes intéressées par les évolutions du droit français de l'arbitrage.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Cette formation a pour but d'offrir aux participants un panorama de la jurisprudence française récente en matière d'arbitrage.

PROGRAMME

A travers une sélection de décisions, deux Professeurs des Universités vous présenteront les apports de ces décisions en vous rappelant l'état du droit positif antérieur et en vous amenant à réfléchir sur les conséquences de ces décisions sur le droit français de l'arbitrage.

Les Professeurs évoqueront également les implications de ces décisions sur votre pratique.

Les décisions commentées vous seront communiquées avant la conférence afin de vous permettre d'en prendre connaissance et de préparer les questions que vous souhaiterez poser à l'occasion de la formation.

Le nombre de participants est volontairement limité afin de favoriser l'échange et de vous permettre de poser toutes vos questions.

ANIMÉE PAR

Jérémy Jourdan-Marques
Professeur Université Lumière Lyon II

Maximin de Fontmichel
Professeur, Université Bretagne Occidentale

Yann Schneller
Avocat
Orrick Rambaud Martel

TARIFS
Membre d'ICC France
H.T. 66,67 € (T.T.C. 80 €)
Non membre d'ICC France
H.T. 83,33 € (T.T.C. 100 €)

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises

LA RÉDACTION DES SENTENCES ICC

DATE 1/2 JOURNÉE À DISTANCE

PUBLIC

Juristes d'entreprises, avocats, arbitres, magistrats, universitaires, experts des modes de règlement des différends et utilisateurs de l'arbitrage qui souhaitent maîtriser les techniques de rédaction des sentences arbitrales CCI.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Cette formation a pour but de maîtriser les techniques de rédaction des sentences arbitrales dans le cadre d'arbitrages régis par le Règlement CCI.

PROGRAMME

Formation théorique :

- La distinction entre sentence et ordonnance
- Les divers types de sentences : partielle, finale, d'accord partie
- La liste de vérification des sentences de la CCI : son objet et son contenu
- L'approbation du projet de sentence par la Cour : objet, étendue et modalités de contrôle

La rédaction de la sentence :

- Examen d'extraits de sentences arbitrales sur les questions relatives à :
  - L'exposé de la procédure
  - La motivation du tribunal
  - La répartition des frais d'arbitrage
- Discussion critique et conseils pratiques

TARIFS
Membre d'ICC France
H.T. 240€ (T.T.C. 288 €)
Non membre d'ICC France
H.T. 300 € (T.T.C. 360 €)

ICC FRANCE
CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE
L'organisation mondiale des entreprises