

CATALOGUE DE FORMATION 2022



NÉGOCIATION ET EXÉCUTION DES
MARCHÉS INTERNATIONAUX



SÉCURISATION ET FINANCEMENT DU COMMERCE
INTERNATIONAL



RÉSOLUTION DES LITIGES



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



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





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

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

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.

TARIFS

H.T. 280€ (T.T.C. 336 €)





PACK EXPORT ICC FRANCE

LA BOITE À OUTILS DES OPÉRATIONNELS DE L'EXPORT

- ★ **TRANSPORT ET COMMERCE INTERNATIONAL** - 15 MARS 2022
- ★ **ENJEUX DOUANIERS** - 10 MARS 2022
- ★ **CONTRAT MODÈLE DE VENTE INTERNATIONALE** - 8 MARS 2022
- ★ **INCOTERMS® 2020** - 9 MARS 2022
- ★ **INTRODUCTION AUX CRÉDITS DOCUMENTAIRES** - 17 MARS 2022

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



Modules de 3H30

280 € HT/pers – 1 module

560€ H.T/pers – 2 modules



770€ H.T/pers – 3 modules

980€ H.T/pers – 4 modules

1120€ H.T/pers – 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"



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

*Des modules clé en main
par des formateurs
accrédités
ICC !*



ICC France Conseil dispose d'une salle de réunion adaptée aux personnes à mobilité réduite avec un accès en rez-de-chaussée. Vous êtes en situation d'handicap, vous pouvez nous contacter à l'adresse mail suivante : icc-france@icc-france.fr

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





PACK EXPORT ICC FRANCE

LA BOITE À OUTILS DES OPÉRATIONNELS DE L'EXPORT

LA DOUANE : ENJEUX, OBLIGATIONS ET OPPORTUNITÉS 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 réglementaire, 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 Conseil dispose d'une salle de réunion adaptée aux personnes à mobilité réduite avec un accès en rez-de-chaussée.

Vous êtes en situation d'handicap, vous pouvez nous contacter à l'adresse mail suivante : icc-france@icc-france.fr

© 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 Conseil dispose d'une salle de réunion adaptée aux personnes à mobilité réduite avec un accès en rez-de-chaussée.

Vous êtes en situation d'handicap, vous pouvez nous contacter à l'adresse mail suivante : icc-france@icc-france.fr

© 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 Conseil dispose d'une salle de réunion adaptée aux personnes à mobilité réduite avec un accès en rez-de-chaussée.

Vous êtes en situation d'handicap, vous pouvez nous contacter à l'adresse mail suivante : icc-france@icc-france.fr

© 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.

Connaître 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.

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, messenger 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 réglementations 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

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.

ICC France Conseil dispose d'une salle de réunion adaptée aux personnes à mobilité réduite avec un accès en rez-de-chaussée.

Vous êtes en situation d'handicap, vous pouvez nous contacter à l'adresse mail suivante : icc-france@icc-france.fr

© 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 Conseil dispose d'une salle de réunion adaptée aux personnes à mobilité réduite avec un accès en rez-de-chaussée.

Vous êtes en situation d'handicap, vous pouvez nous contacter à l'adresse mail suivante : icc-france@icc-france.fr

© ICC France



CATALOGUE DE FORMATION 2022



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*



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





NOS FORMATEURS

CLAUDE CAGNONCLE

Président de Crédimpex, association dans le domaine du commerce international, Claude Cagnoncle jouit de plus de 40 ans d'expérience 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 (Degremont, 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 a travaillé 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 en 2009 CALYON en tant que rédactrice de garanties et cautions internationales sur le secteur de l'Europe de l'Est. En 2012 elle rejoint la BNP Paribas dans le service Corporate Investment Banking où elle est en charge de la rédaction et négociation en français, anglais et espagnol des garanties bancaires 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 internationale du département des garanties émises de Natixis. 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 CIC et Crédit Mutuel en 2006. La nature diversifiée de clients que nous traitons (de l'entreprise unipersonnelle 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

J'ai eu la chance de bénéficier d'un parcours Groupe démarré il y a 35 ans en agence en tant que chargée de clientèle au Crédit Lyonnais.

Des opportunités du Groupe m'ont permis d'acquérir de nouvelles compétences et d'évoluer vers le métier de l'international au sein du service crédits documentaires du Crédit Lyonnais (de rédacteur, chef de pôle à chef de filière).

Spécialiste sur le métier du Trade finance, j'ai occupé un poste de chargé de structuration des opérations de Trade finance dans l'accompagnement des chargés d'affaires pour conseiller et structurer les opérations des clients au sein de la Banque de financement du Groupe du Crédit Agricole SA (CACIB).

Je poursuis mon accompagnement de tous les collaborateurs du Groupe du Crédit Agricole SA à acquérir des connaissances des produits du Trade finance dans le traitement des opérations de Trade Finance. Ainsi, j'interviens, depuis 2003 en interne en qualité de form'acteurs en tant qu'animatrice et conceptrice de supports dans les métiers du Trade Finance et aussi de la sécurité financière en matière d'opérations Trade finance sur le volet sanctions internationales.

Aujourd'hui, j'occupe un poste de chargé de Sécurité financière – Expert Trade finance au sein de la Direction de la Conformité de Crédit Agricole SA en tant qu'expert sur une activité dit à risque le Trade finance.

Vice-présidente de CREDIMPEX France, responsable du comité d'experts crédits documentaires, membre de la Commission Bancaire d'ICC, et formatrice au sein du comité national français depuis 2012, j'ai à cœur de diffuser et partager mon expérience et mon savoir.

C'est un enjeu pour permettre aux apprenants de découvrir un métier et d'accroître leur savoir-faire et d'élargir leur réseau.

Je prône avec enthousiasme ma contribution à la formation en 3 mots : « la Transmission, le Partage et le Réseau ».



CALENDRIER 2022



Maîtrise des garanties bancaires internationales

10 & 11 mai 2022
23 & 24 novembre 2022

Maîtriser les risques des garanties bancaires internationale et guide de bonne conduite

1er décembre 2022

Formation intensive au traitement des opérations de crédit documentaire

15 au 23 juin 2022
07 au 15 décembre 2022

Spécificités des crédits documentaires dans le domaine des Commodities

30 & 31 mai 2022
29 & 30 novembre 2022

Crédit documentaire débutant

17 & 18 mai 2022
16 & 17 novembre 2022

Les Règles Incoterms® 2020 de l'ICC et les opérations de Trade Finance

14 juin 2022
27 octobre 2022

Etude approfondie des RUU 600

09 juin 2022
18 octobre 2022

La lettre de crédit standby

19 mai 2022
15 novembre 2022

Les encaissements documentaires

08 juin 2022
22 novembre 2022

Comparatif URDG 758 / UCP 600 / ISP 98

4 Mai 2022
2 Novembre 2022

Initiation aux garanties bancaires internationales

12 Mai 2022
10 Novembre 2022

Introduction aux crédits export

Dates communiquées ultérieurement

La conformité dans les opérations de Trade Finance

23 mai 2022



ICC FRANCE CONSEIL

Correspondance :
c/o ICC France - 29 rue de Miromesnil - 75008 PARIS
Tél. 01 42 65 12 66
E-Mail : icc-france@icc-france.fr

POUR VOUS INSCRIRE :



Rendez-vous sur notre site www.icc-france.fr
Rubrique NOS SERVICES > FORMATIONS



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

4 MAI / 2 NOVEMBRE

1 JOUR

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, Standby 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 - Originiaux/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 €)



CRÉDIT DOCUMENTAIRE DÉBUTANT

17 ET 18 MAI / 16 ET 17 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 ou de Credimpex France

H.T. 1200€ (T.T.C. 1440 €)

Non membres

H.T. 1400 € (T.T.C. 1680 €)





ETUDE APPROFONDIE DES RUU 600

9 JUIN / 18 OCTOBRE

1 JOUR

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)

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 - Connaissance
- 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

Opinions officielles discutées en commun

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

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 €)





FORMATION INTENSIVE AU TRAITEMENT DES OPÉRATIONS DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

15 AU 23 JUIN / 7 AU 15 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

MOYENS PÉDAGOGIQUES

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

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

FORMATEURS

CLAUDE CAGNONCLE

JANNICK TUAL

BRUNO GUILLORY

LAURENCE KOOY

PROGRAMME

Jour 1 : Matin (9h30-12h30)

Présentation générale du stage
Schéma général du crédit documentaire
Les différentes formes d'engagement, modes de réalisation
Les risques côté importateur, exportateur / banques

Après-midi (14h00-18h00)

Analyse des RUU 600 - 1ère partie

Jour 2 : Matin (9h00-12h30)

Analyse des RUU 600 - 2ème partie
Analyse des PBIS 745 - 1ère partie

Après-midi (14h00-18h00)

Analyse des PBIS 745 - 2ème partie

Jour 3 : Matin (9h00-12h30)

Incoterms 2020 / Autres Règles d'ICC
Relations Incoterms 2020/ crédits documentaires
Etude des RUR 725

Après-midi (14h00-18h00)

Ouvertures et modifications
Cas pratiques et jeu de questions

Jour 4 : Matin (9h00-12h30)

Utilisations
Cas pratiques et jeu de questions

Après-midi (14h00-18h00)

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)

Tour d'horizon sur les opérations particulières
Transfert, back to back, autres...
Cas pratiques et jeu de questions

Après-midi (14h00-18h00)

Ingénierie documentaire
Pré-confirmation, syndication, confirmation silencieuse, rachat de créances, crédits réalisables en plusieurs temps, crédits avec financement

Jour 6 : Matin (9h00-12h30)

Docdex
Précontentieux et contentieux
Fraude, saisie, interdiction de payer et différents cas de jurisprudence

Après-midi (14h00-18h00)

Séance de révision

Jour 7 : Matin (9h30-12h30)

Examen de fin de stage

Horaires à titre indicatif

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 €)





INITIATION AUX GARANTIES BANCAIRES INTERNATIONALES

12 MAI / 10 NOVEMBRE

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

- 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 €)





INTRODUCTION AUX CREDITS EXPORT

DATE A VENIR

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

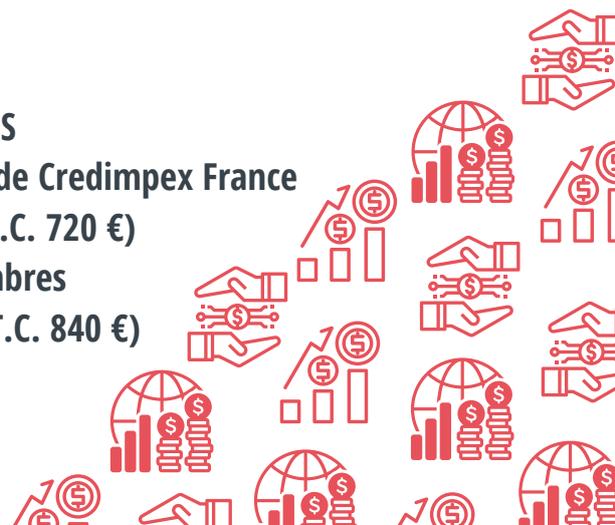
TARIFS

Membre d'ICC France ou de Credimpex France

H.T. 600€ (T.T.C. 720 €)

Non membres

H.T. 700 € (T.T.C. 840 €)





LA CONFORMITE DANS LES OPÉRATIONS DE TRADE FINANCE

23 MAI 2022

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

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)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation

FORMATEUR

LAURENCE KOOY

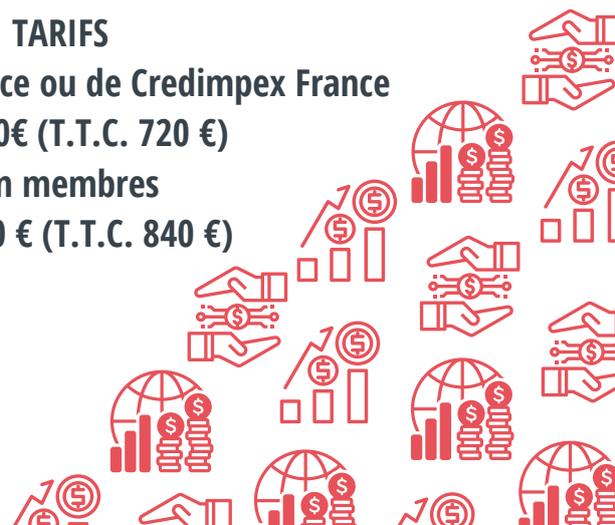
TARIFS

Membre d'ICC France ou de Credimpex France

H.T. 600€ (T.T.C. 720 €)

Non membres

H.T. 700 € (T.T.C. 840 €)





LA LETTRE DE CRÉDIT STANDBY COMMERCIALE

19 MAI / 15 NOVEMBRE

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
- Maîtriser 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 €)





LES ENCAISSEMENTS DOCUMENTAIRES

8 JUIN / 22 NOVEMBRE

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 €)





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

14 JUIN / 27 OCTOBRE

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 Conseil dispose d'une salle de réunion adaptée aux personnes à mobilité réduite avec un accès en rez-de-chaussée. Vous êtes en situation d'handicap, vous pouvez nous contacter à l'adresse mail suivante : icc-france@icc-france.fr





MAÎTRISE DES GARANTIES BANCAIRES INTERNATIONALES

10 & 11 MAI / 23 & 24 NOVEMBRE

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 €)





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

1ER DECEMBRE

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

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

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

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 €)





SPÉCIFICITÉS DES OPERATIONS DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE DANS LE DOMAINE DES COMMODITIES

30 ET 31 MAI / 29 ET 30 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 (connaissances 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 €)





LES PRATIQUES INTERNATIONALES STANDARD RELATIVES AUX GARANTIES SUR DEMANDE 2021 D'ICC (SOUMISES AUX RUGD 758)

3, 8, ET 18 MARS 2022

9H-12H30 - 13H30-17H

A DISTANCE

PUBLIC

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

OBJECTIFS

Maîtriser l'utilisation des Règles relatives aux garanties sur demande 2021 d'ICC

Mettre en adéquation la rédaction des actes de garanties soumises aux URDG 758 et les Pratiques Internationales Standard

PRÉREQUIS

Connaissance des RUDG 758

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation

Publication (ICC 814 EN-FR)

DURÉE

7h

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeux de questions/réponses

PROGRAMME

- Les Pratiques Internationales Standard Relatives aux Garanties sur Demande : buts, portée, limites
- Analyse des principaux apports de ces règles :
 - Emission, vie et fin d'une garantie
 - Bonnes pratiques rédactionnelles
 - Impacts sur les mises en jeu
- Nouvelles questions soulevées par les ISDGP
- Questions / réponses sur les ISDGP
- Analyse et discussion de cas pratiques

FORMATEUR

JEAN-MICHEL PISSIS

TARIFS

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



LE NOUVEAU DROIT DU CAUTIONNEMENT
ET LES GARANTIES À PREMIÈRE DEMANDE

17 MARS 2022

9H - 12H

A DISTANCE

PUBLIC

Entreprises et banques : chargés de relation clientèle, front, middle et back offices trade finance, attachés commerciaux, analystes, chefs de projets, chargés de marketing, contrat managers

PRÉREQUIS

Aucun

DURÉE

3h

PROGRAMME

- **Introduction** : la réforme des sûretés par deux ordonnances du 15 septembre 2021
- **Objet de la réforme** : double, dans le code civil et dans le code de commerce
- Dates d'entrée en vigueur
- Les nouveautés du droit du cautionnement, ses simplifications et ses clarifications
- Distinction entre l'acte de cautionnement nouvelle formule et la garantie à première demande
- Cas pratiques

OBJECTIFS

Appréhender le nouveau droit du cautionnement et les différentes problématiques et simplifications nées de cette nouveauté au regard des garanties à première demande.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Approche théorique et opérationnelle
Supports de formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeux de questions/réponses

FORMATRICE

LAURENCE KOOY

TARIFS

Membre d'ICC France ou de Credimpex France

H.T. 300€ (T.T.C. 360 €)

Non membre

H.T. 360 € (T.T.C. 432 €)





CONFLIT RUSSO-UKRAINIEN - NOUVELLES SANCTIONS FINANCIÈRES ET COMMERCIALES APPLICABLES AUX OPÉRATIONS DE TRADE FINANCE

11 AVRIL 2022

14H - 17H

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

PRÉREQUIS

Connaissance des RUDG 758

DURÉE

3h

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeux de questions/réponses

PROGRAMME

- Textes des sanctions UE, US et anglaises, et leur entrée en vigueur.
- Détail des mesures majeures adoptées, leur originalité par rapport aux autres sanctions financières.
- Leur territorialité
- Leur impact sur le trade finance (crédits documentaires, garanties à première demande, RUGD 758, remboursements de banque à banque, encaissements documentaires...).
- Questions / Réponses

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation
Publication (ICC 814 EN-FR)

FORMATEUR

LAURENCE KOOY

TARIFS

Membre d'ICC France ou de Credimpex France

T.T.C. 360 €



CATALOGUE DE FORMATION 2022



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



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

14H - 18H À DISTANCE



PUBLIC

Juristes d'entreprises, avocats, arbitres, magistrats, universitaires, experts des modes de règlement des différends 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

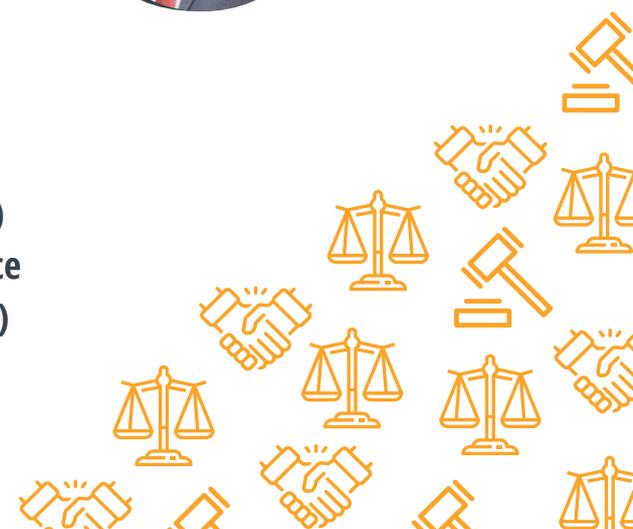
TARIFS

Membre d'ICC France

H.T. 240€ (T.T.C. 288 €)

Non membre d'ICC France

H.T. 300 € (T.T.C. 360 €)





PANORAMA DE LA JURISPRUDENCE FRANÇAISE RÉCENTE EN MATIÈRE D'ARBITRAGE

DATE

9H30 - 11H30

MODALITÉS

PUBLIC

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

PROGRAMME

A travers une sélection de décisions, deux Professeurs des Universités vous présenteront les évolutions du droit français de l'arbitrage interne et international. Ils exposeront l'état du droit positif antérieur ainsi que l'apport de ces décisions, tant sur le plan de la théorie que de la pratique de l'arbitrage.

Les décisions qui seront commentées vous seront communiquées avant la conférence afin que vous puissiez en prendre connaissance et préparer les questions que vous souhaitez poser à cette occasion

Le nombre de participants est volontairement limité afin de favoriser la discussion.

*LIEU

King & Spalding
12 Cours Albert 1er
75008 Paris

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 €)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

ANIMÉE PAR



**Jérémy Jourdan-
Marques**

Professeur Université
Lumière Lyon II



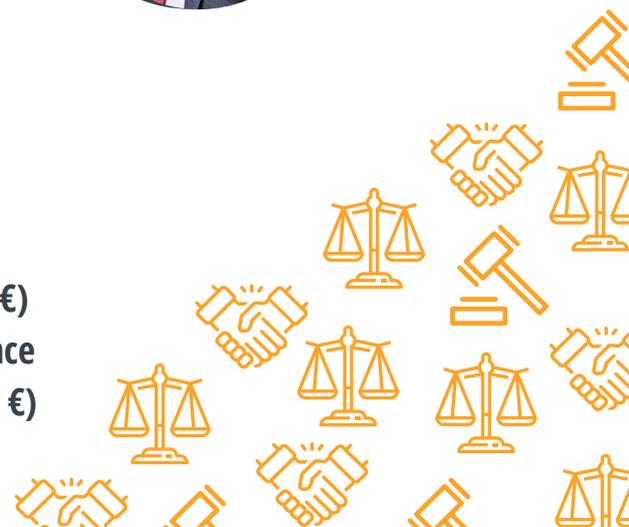
**Maximin de
Fontmichel**

Professeur, Université
Bretagne Occidentale



Yann Schneller

Avocat Associé,
Cartier Meyniel Schneller





LA RÉDACTION DES SENTENCES ARBITRALES

26 JANVIER 2022

14H - 18H

PARIS (EN PRÉSENTIEL)

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

Conseils pratiques de rédaction

- La structure de la sentence
- Le contenu de la sentence

Cas particuliers

- Ordonnance d'arbitre d'urgence
- Sentence d'accord parties
- Opinions dissidentes

Examen préalable par la Cour internationale d'arbitrage

- Rôles respectifs du Secrétariat et de la Cour
- Contenu de l'examen préalable

Contrôle par la Cour d'appel de Paris

- Moyens d'annulation pour mauvaise rédaction
- Contenu et effet du contrôle

ANIMÉE PAR



Laurent Jaeger

Avocat Associé
King & Spalding



Christine Lécuyer-Thieffry

Membre de la Cour
d'arbitrage de la CCI



Yann Schneller

Avocat associé
Cartier Meyniel Schneller



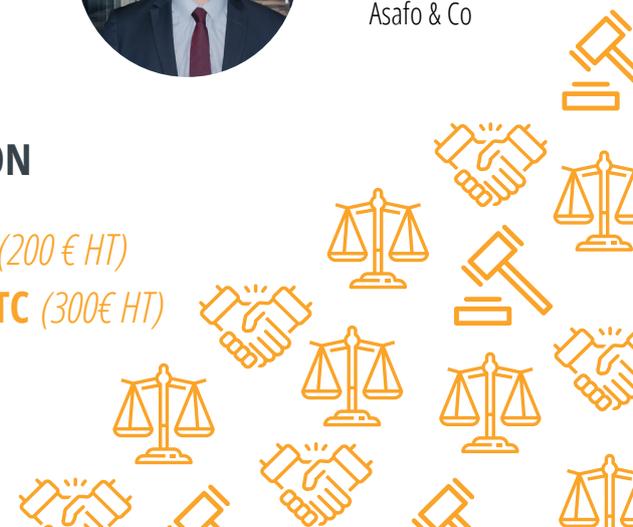
Thomas Granier

Avocat
Asafo & Co

FRAIS DE PARTICIPATION

Membres ICC France : **240 € TTC** (200 € HT)

Non-Membres ICC France : **360 € TTC** (300€ HT)





L'ARBITRAGE EN MATIÈRE DE CONSTRUCTION

10 FÉVRIER 2022

14H - 18H

PARIS (FORMAT HYBRIDE)

PUBLIC

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

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Cette formation avancée a pour but de perfectionner les techniques de gestion d'un arbitrage en matière de construction.

PROGRAMME

Les dispute boards

- Définition, fonctionnement et efficacité
- Interactions avec l'arbitrage

Les spécificités de l'arbitrage en matière de construction

- La production de documents
- L'expertise technique

L'analyse des causes de retard

- Les méthodes d'analyses des causes de retard
- Étude de cas

Le préjudice en matière de construction

- Spécificités du préjudice de l'entrepreneur
- Typologie du dommage du maître de l'ouvrage

ANIMÉE PAR



Laurent Jaeger
Avocat Associé
King & Spalding



Jim Perry
PS Consulting

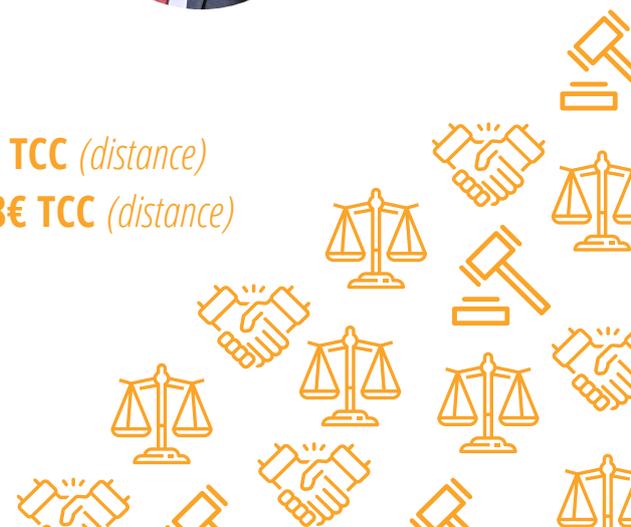


Yann Schneller
Avocat associé
Cartier Meyniel Schneller

FRAIS DE PARTICIPATION

Membres ICC France : **240 € TTC** (présentiel) - **192 € TTC** (distance)

Non-Membres ICC France : **360 € TTC** (présentiel) - **288€ TTC** (distance)



L'ARBITRAGE ACCÉLÉRÉ CCI

DATE

HEURE

À DISTANCE

PUBLIC

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

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Cette formation a pour but de présenter en détail, la procédure accélérée qui est entrée en vigueur le 1er mars 2017.

PROGRAMME

Le recours à l'arbitrage accéléré :

- Conditions d'application :
 - La date de la convention d'arbitrage
 - Le montant en litige
 - L'accord des parties
- Conditions de sortie

Le fonctionnement de l'arbitrage accéléré :

- Le nombre d'arbitres
- Le choix de l'arbitre
- Le délai pour rendre la sentence :
 - La conférence préliminaire
 - Les conséquences du non-respect du délai
- Les moyens de respecter le délai :
 - Nombre de soumissions
 - Production de documents
 - Nombre de témoins
 - Audience

ANIMÉE PAR



Laurent Jaeger
Avocat Associé
King & Spalding



Christine Lécuyer-Thieffry
Membre de la Cour
d'arbitrage de la CCI



Yann Schneller
Avocat
Orrick Rambaud Martel



Elina Zlatanska
Juriste, Chambre de
commerce internationale

TARIFS

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

