

Réf : 2008

**Comment maîtriser ses règlements à l'international**

<b>Population :</b> - Personnels administratifs, commerciaux ou financiers des services internationaux.	<b>Objectifs :</b> Connaître les différents moyens de règlement pour les achats ou ventes à l'international afin d'en éviter les pièges	
<b>Programme :</b>	<b>La place et l'articulation des conditions de paiement dans les contrats internationaux</b> Quel est le montant dû ? *Référence au contrat de vente : incoterms *La nature de la vente : au départ, à l'arrivée Quand le paiement doit-il avoir lieu ? *Les termes de paiement *Les garanties croisées Comment le paiement peut-il être sécurisé ? *Clauses permettant de retarder le transfert de propriété *Clauses permettant de mettre les risques de la marchandise à la charge de l'acheteur *le rapport de force entre les parties commerciales <b>L'étude des divers modes de paiement</b> <b>Le non-paiement</b> La couverture par l'assurance-crédit Le recouvrement à l'amiable Les recouvrements contentieux	
<b>Période :</b>	A déterminer	
<b>Durée :</b>	04 jours	
<b>Animateur(s)</b>	<b>Niveau d'Etude</b>	<b>Fonction Occupée</b>