



Forum pour la formation en
commerce international

Financement du commerce international Description du cours et résultats d'apprentissage

Description du cours

Le cours *Financement du commerce international* est axé sur les stratégies et les connaissances requises pour garantir la réussite d'une transaction commerciale internationale. Pour connaître du succès en matière de commerce international, les organisations doivent optimiser leurs options de paiement, leurs stratégies d'atténuation des risques, leur utilisation des outils financiers ainsi que leur gestion des contrats et des flux de trésorerie. Le cours couvre également les techniques et les plans pour résoudre les différends qui pourraient survenir.

Le cours *Financement du commerce international* est un cours clé du programme FITThabilités, qui a été conçu pour les personnes autodidactes agissant à titre d'intervenants du commerce international depuis au moins deux à cinq ans. Le programme FITThabilités a été élaboré pour que vous puissiez, en tant qu'intervenant, vous assurer de disposer de toutes les compétences dont vous avez besoin pour tirer parti des occasions de commerce international qui se présentent à vous.

Notez : Le cours *Financement du commerce international* suppose que vous disposez des connaissances et des compétences commerciales et professionnelles nécessaires pour le commerce intérieur, car ces principes fondamentaux ne sont pas abordés dans le programme FITThabilités.

Résultats d'apprentissage du cours

Une fois ce cours réussi, l'apprenant sera en mesure :

1. De décrire les types de risques commerciaux et de change ainsi que les autres risques que comportent les transactions commerciales internationales et décrire les méthodes qui permettent de les atténuer.
2. D'évaluer la compétitivité et la rentabilité d'entreprises d'importation potentielles en tenant compte d'éléments applicables, comme les intérêts du marché, les prix au

débarquement, le conditionnement et d'autres dépenses connexes afin d'optimiser le risque potentiel et de négocier les modalités commerciales.

3. D'évaluer la compétitivité et la rentabilité d'entreprises d'exportation potentielles en tenant compte de tous les coûts connexes et des risques relatifs à l'environnement et au marché afin de négocier les modalités commerciales et d'établir les prix finaux.
4. De négocier une méthode de paiement dans le cadre des modalités d'un contrat pour une entreprise internationale en tenant compte des options de paiement, des avantages et du risque relatif pour l'acheteur et le vendeur.
5. De décrire comment les importateurs et les exportateurs peuvent atténuer les risques de change potentiels.
6. De décrire la manière dont les banques et les institutions financières internationales soutiennent le financement du commerce international.
7. D'expliquer la gamme de produits et de services fournie par divers modèles d'organismes de crédit à l'exportation et la façon dont ils peuvent aider les organisations dans le cadre de leurs transactions de commerce international.
8. D'utiliser les prévisions de mouvements de trésorerie et les prévisions de revenus pour élaborer un plan de mouvements de trésorerie dans le cadre d'un budget annuel et de la conception de montages financiers.
9. D'employer les procédures de recouvrement les mieux avisées lors d'un non-paiement par un importateur international.
10. D'expliquer les deux principaux types de différends en contexte de transactions internationales à l'aide d'exemples de situations où des différends peuvent survenir ainsi que les raisons pour lesquelles il est important d'intégrer une convention d'arbitrage ou des clauses de médiation aux contrats.
11. De résoudre les différends commerciaux internationaux grâce à des techniques de règlement extrajudiciaire des différends, lorsque possible, avant de se lancer dans des procédures judiciaires.

Contenu du manuel

Unité 1 : Négocier et planifier des transactions internationales réussies

Planification réussie
Déterminer les coûts et les éléments de prix
Cibler les risques
Négociation de contrats internationaux
Mode et modalités de paiement
Stratégies de prix

Unité 2 : Évaluation du risque de paiement

Options d'atténuation et de gestion des risques
Obtenir le paiement à l'aide des instruments de financement du commerce

Gestion du risque de change

Cautionnement, garanties et lettres de crédit de réserve

Facilitation de paiements

Unité 3 : Faire appel aux services d'organismes de crédit à l'exportation pour obtenir du financement et atténuer les risques commerciaux

Organismes de crédit à l'exportation mondiaux

Les organismes de crédit à l'exportation et la responsabilité sociale des entreprises

Modèles d'organisme de crédit à l'exportation

Produits et services des organismes de crédit à l'exportation

Unité 4 : Gestion des flux de trésorerie

Prévision des mouvements de trésorerie

Contreparties opérationnelles relatives à la gestion des mouvements de trésorerie

Obtention du financement

Exécution de mesures de recouvrement

Unité 5 : Différends en situation de commerce international

Détermination de la nature du problème

Résolution des différends