

# Négocier et gérer les garanties bancaires à l'international

Commerce International - Interculturel -

## Objectifs :

Connaître les spécificités des garanties bancaires accordées par le vendeur à son client.  
Sensibiliser les responsables de la négociation et de la gestion des garanties bancaires aux risques financiers de ces engagements bancaires.  
Négocier la mise en place de ces actes.  
Aperçu des garanties fournisseurs.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

## Participants :

Commercial(e), technico-commercial(e), chargé(e) de clientèle.  
Département export.  
Gestionnaire de contrat, gestionnaire financier.  
Crédit manager, gestionnaire risques clients.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

## Le contenu

### 1. Définition et engagements de la banque émettrice des garanties.

Comment négocier les garanties bancaires pour limiter l'exposition de la société et réduire les risques d'appels en paiement ?

### 2. Formes juridiques contraignantes : garantie/caution

#### 3. Garanties sur contrat

Garantie de soumission "bid bond".  
Garantie de restitution d'acompte "downpayment bankguarantee".  
Garantie de bonne exécution "performance bond".  
Garantie de dispense de retenue de garantie "retention payment guarantee".

### 4. Export : quel circuit d'émission choisir : direct ou indirect ?

### 5. Comment obtenir la main levée des garanties ?

Par négociation de la date d'expiration.

### 6. Analyse d'exemples et textes de garanties

## Méthodes, moyens et suivi


**470 €**

470 € net de taxe par personne. Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %.

-----

D33 GARANBANC A2016

-----



1 jour, soit 7 heures.

**Dates et villes**

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



**Méthode(s) pédagogique(s) et moyen(s) technique(s)**

Présentation et exposés avec animation visuelle, à partir d'exemples vécus et de textes de garanties.

**Moyen d'appréciation de l'action**

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

**Suivi de l'action**

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.



