

---

## Programme de Formation

---

### Développer son PNB à l'international pour les banques

---

#### Organisation

---

**Durée :** 14 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

---

#### Contenu pédagogique

---



##### **Public visé**

Formation destinée aux chargés d'affaires et aux conseillers commerciaux d'entreprise qui ont besoin de maîtriser les fondamentaux des techniques du commerce international



##### **Objectifs pédagogiques**

- Mieux comprendre les techniques bancaires des opérations import et export
- Détecter les besoins des clients soit importateur soit exportateur
- Savoir relier les risques de nos clients avec les produits du Trade proposés par BANQUE
- Construire un argumentaire des différentes solutions proposées
- Identifier les techniques de paiement adaptées selon les zones et le profil des clients
- Positionner l'offre de BANQUE par rapport aux confrères



##### **Description**

###### **INTRODUCTION**

- Le contexte des opérations de commerce international et les risques supportés par les importateurs et les exportateurs
- Le contexte organisationnel des opérations de commerce international banques, transitaires, transporteurs, douanes...
- Identifier les besoins des opérateurs importateurs et exportateurs tant en matière de techniques de paiement, couverture de change, financement et garanties
- Notions sur les incoterms et impact sur le Trade Finance

###### **ASPECTS OPÉRATIONNELS DES IMPORTATIONS**

- Les objectifs de l'importateur et ses impératifs
- Notion sur un processus d'importation et les documents associés
- Le paiement des importations et les besoins de financement
- Le risque de change lié aux importations
- La protection des intérêts de l'importateur par des garanties reçues (restitution d'acompte et bonne exécution)
- Mise en comparaison des différentes solutions de la BANQUE au travers de différents cas – jeux de rôle (clients – banque)
- Identifier les sources de développement du PNB

###### **ASPECTS OPÉRATIONNELS DES EXPORTATIONS**

- Les enjeux de nos clients exportateurs et les risques associés



- L'articulation sécurisation des paiements et financement
  - Paiement d'avance
  - Open Account
  - Remise documentaire
  - Crédit documentaire
  - LCSB
  - Garantie bancaire de paiement
- La nécessité de rassurer les clients des exportateurs (les garanties de marché). Les contraintes pour nos clients et les risques pour la BANQUE
- . La couverture du risque de change et l'offre de la BANQUE
- Mise en avant des avantages et des inconvénients des différentes solutions de la CEMP proposées aux clients exportateurs et quelles sont les sources de PNB ?
- Mise en comparaison des différentes solutions de la BANQUE au travers de différents cas – jeux de rôle (clients – BANQUE)
- Les aspects « change » sur les opérations import et export
- La problématique du financement (affacturation / avance en devises ...)

## VENDRE LE RENDEZ VOUS DES EXPORTS PAR LES CCE

### APPROCHE PAR LES CAS IMPORT ET EXPORT SOUS FORME DE MISE EN SITUATION – TRAVAIL EN EQUIPE DE 2 OU 3 SUR LES CAS PROPOSES

#### Les questions à se poser

**Détecter le besoin du client tant à l'import qu'à l'export**

**Construire des solutions**



### **Modalités pédagogiques**

- Approche pédagogique : nombreux schémas et tableaux
- Présentation sous PPT nourrie par de nombreux mini-cas
- Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels
- Inter activité avec les participants



### **Moyens et supports pédagogiques**

- Présentation sous PPT nourrie par de nombreux mini-cas
- Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels
- Exemples de textes-types, message SWIFT, études de cas à discuter en groupe extraits de situation de la BANQUE
- QCM ponctuel sous forme de diapositives pour faire le point au cours de la présentation



### **Modalités d'évaluation et de suivi**

Un questionnaire préalable ainsi qu'une auto-évaluation d'entrée sont envoyés aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie

Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)

Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation

Echange en fin de formation entre les participants et le formateur pour valider que la formation a bien répondu aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints

Un questionnaire d'évaluation (auto-évaluation sortie de formation) est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation

Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Une attestation est délivrée à l'issue de la formation