

FITThabilités, Édition 7.1 — Plan de cours

Cours : Financement du commerce international

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 de l'édition 7.1 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.

Prérequis :

- Nous vous recommandons de suivre le cours *Faisabilité du commerce international* avant de commencer le cours *Financement du commerce international*. Vous pouvez suivre le cours *Faisabilité du commerce international* ou évaluer vous-même votre connaissance de son contenu en examinant les résultats d'apprentissage pour le cours.
- 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 financiers 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, de la recherche commerciale actuelle, des avantages et du risque relatif pour l'acheteur et le vendeur.
5. De décrire les cautionnements et les types de garanties ainsi que la manière dont les banques et les institutions financières internationales soutiennent le financement du commerce international.
6. 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.
7. De décrire en quoi consiste une assurance crédit à l'exportation et la manière dont celle-ci peut couvrir les risques commerciaux et politiques.
8. D'élaborer un plan de mouvements de trésorerie dans le cadre d'un budget annuel et de la conception de montages financiers.
9. D'utiliser les prévisions du mouvement de trésorerie, les prévisions de revenus et les bilans pour gérer les mouvements de trésorerie d'une entreprise internationale.
10. D'employer les procédures de recouvrement les mieux avisées lors d'un non-paiement par un importateur international.
11. 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.
12. 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.

Calendrier :

Vous pouvez commencer quand bon vous semble. Les apprenants doivent terminer le cours dans les trois mois suivant leur inscription.

Format du cours :

Vous avez trois mois pour suivre le cours par vous-même et terminer l'évaluation finale à votre propre rythme. Vous recevrez votre manuel thématique en format électronique. À la fin de votre apprentissage, vous pourrez faire l'examen sommatif du cours.

L'inscription à ce cours vous permet d'accéder à d'autres ressources d'apprentissage, comme des notes d'orientation, des études de cas, des exemples de questions d'examen et les réponses aux exercices du manuel. Ces ressources supplémentaires vous donnent l'occasion d'appliquer vos nouvelles connaissances et d'évaluer votre progrès. Bien que ces ressources vous soient offertes, la seule exigence que vous devez respecter pour terminer le cours est de réussir l'examen.

Ressources d'apprentissage :

Le cours présente du contenu poussé sur le financement du commerce international en tant que partie intégrante des activités de commerce international. Il offre également :

- Une liste de vérification initiale pour vous permettre de réfléchir à votre expérience et vous aider à déterminer les sections sur lesquelles vous devrez passer le plus de temps et celles pour lesquelles vous possédez peut-être déjà des connaissances;
- Des exemples de cas qui portent sur des pratiques commerciales novatrices et appropriées, des exemples à l'international et des leçons tirées du domaine;
- De nombreux exemples de documents pour illustrer les exigences et les bonnes pratiques relatives à la Financement du commerce international;
- Des sections à la fin de chaque unité pour vous aider à renforcer et à appliquer vos nouvelles connaissances;
- Des possibilités d'apprentissage avancé à la fin de chaque unité pour vous permettre d'accroître la portée de votre application et vous aider à mettre vos nouvelles connaissances en lien avec des situations précises;
- Une liste de ressources recommandées pour en lire et en apprendre davantage sur les sujets présentés.

Devoirs et évaluations formatives :

En plus des sections de chaque unité qui vous aideront à mettre en pratique votre apprentissage et à approfondir votre apprentissage dans diverses situations, vous trouverez une vérification finale à la fin du cours. Ce questionnaire à choix multiple contient des exemples de questions et de réponses pour vous préparer à l'examen sommatif. Ces questions sont également présentées sous forme de questionnaire interactif sur la plateforme d'apprentissage.

Évaluation sommative/finale :

Lorsque vous serez prêt, vous pourrez passer l'évaluation finale. Il s'agit d'un examen à livre ouvert normalisé composé de 45 questions à choix multiples. Les apprenants disposent de trois heures pour y répondre en ligne. Vous pouvez faire l'examen n'importe quand, tant que vous le faites avant la date limite.

Pour accéder à l'examen :

1. Rendez-vous au www.FITTforTrade.com
2. Cliquez sur CONNEXION, puis entrez votre identifiant et votre mot de passe FITT
3. Cliquez sur le menu **Étudiants FITT** (menu vertical à gauche), puis sur **Centre d'examens en ligne** et sur **Connectez-vous maintenant pour commencer votre examen**, ce qui vous redirigera vers le centre d'examens en ligne

Un crédit est attribué lorsque les apprenants atteignent la note de passage ou la note de réussite avec distinction à l'examen ou au projet (voir le tableau). Ces crédits comptent pour obtenir des titres de compétences d'affaires FITT.

Réussite avec distinction	PWD	85 % ou plus
Réussite	P	65 à 84 %
Échec	F	64 % ou moins

Diplômes et titres de compétences FITT :

FITT offre trois titres de compétences en commerce international, selon les compétences acquises dans le cadre du programme FITThabilités. Ces titres de compétences attestent vos connaissances et votre expertise en commerce mondial. Chaque titre s'obtient en fonction des critères suivants :

Certificat en commerce international FITT

Ce certificat est décerné aux personnes qui ont réussi trois cours FITThabilités ou des cours équivalents (3 crédits).

Diplôme en commerce international FITT

Ce diplôme est décerné aux personnes qui ont réussi les six cours FITThabilités ou des cours équivalents (6 crédits).

Le titre de professionnel accrédité en commerce international (PACI®|FPAI®) s'applique aux personnes qui :

- Ont obtenu leur diplôme FITT;
- Possèdent au moins un an d'expérience de travail pratique, conformément à l'exigence du FITT;
- Respectent les normes de conduite éthique du PACI® | FPAI®;
- Se sont engagées à faire du perfectionnement professionnel continu dans le domaine du commerce international.

Politiques :

1. **Politique de report** : Les demandes de report d'évaluation doivent être soumises à FITT avant la date limite des évaluations. Les étudiants peuvent demander un report pour un maximum de 30 jours. Un maximum de trois (3) reports par évaluation est autorisé. Cette politique de report s'applique à toutes les évaluations FITT et aux reprises d'évaluation. Vous pouvez demander le report d'une évaluation en remplissant un **formulaire de report d'évaluation**.
2. **Politique de reprise** : Vous pouvez reprendre une évaluation FITT habiletés échouée dans les 90 jours suivant la date limite initiale. Il n'y a aucune limite au nombre de fois que vous pouvez reprendre une évaluation. Cependant, chaque reprise doit avoir lieu dans les 90 jours suivant la date limite de la reprise précédente, et des frais de 100 \$ plus les taxes sont applicables par reprise. Vous pouvez demander de reprendre une évaluation en remplissant un **formulaire d'inscription à une évaluation**.
3. **Accord de non-divulgation** : Les réponses aux exercices, aux études de cas et aux questions de vérification finale sont confidentielles. Il vous est expressément interdit de divulguer, de publier, de reproduire ou de transmettre le contenu de ce document, ou du contenu essentiellement similaire, en tout ou en partie, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, verbalement ou par écrit, de façon électronique ou mécanique, pour quelque fin que ce soit. En vous inscrivant à ce cours, vous acceptez de ne pas divulguer, publier, reproduire ni transmettre le contenu, ou le contenu essentiellement similaire, de ce document, en tout ou en partie, sous quelque forme que ce soit, par quelque moyen que ce soit, verbalement ou par écrit, de façon électronique ou mécanique, pour quelque fin que ce soit. Les contrevenants seront poursuivis.
4. **Impression du matériel** : L'impression n'est permise que pour une utilisation personnelle. Aucune partie du matériel sur cette plateforme ne peut être reproduite ni transmise sans l'autorisation préalable de FITT. Les contrevenants seront poursuivis.

Le financement du commerce international : Table des matières

Introduction

Avant propos

Caractéristiques

Résultats d'apprentissage du cours/module

L'approche modulaire

Réfléchissez à votre expérience

Références intermodulaires

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Ressources recommandées

Présentation : Financement du commerce international

Organisation du texte

Résultats d'apprentissage du cours

Réfléchissez à votre expérience

Unité 1 : Négocier et planifier des transactions internationales réussies

Pourquoi est-ce important?

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

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 2 : Évaluation du risque de paiement

Pourquoi est-ce important?

Options d'atténuation et de gestion des risques

Obtenir le paiement à l'aide des instruments de financement du commerce

Cautionnement, garanties et lettres de crédit de réserve

Facilitation de paiements

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

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

Pourquoi est-ce important?

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

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 4 : Gestion des flux de trésorerie

Pourquoi est-ce important?

Prévision des mouvements de trésorerie

Contreparties opérationnelles relatives à la gestion des mouvements de trésorerie

Obtention du financement

Exécution de mesures de recouvrement

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Unité 5 : Différends en situation de commerce international

Pourquoi est-ce important?

Détermination de la nature du problème

Résolution des différends

Appliquez vos connaissances

Apprentissage avancé

Sommaire

Vérification finale

Ressources recommandées

Glossaire

Annexe

ANNEXE A : Exemple de liste de vérification du risque

Notes

Index