

TECHNIQUES DU TRADE FINANCE ET DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE



CONTEXTE

Vendre c'est bien, être payé c'est mieux, ce dictionnaire guide en permanence les crédits managés et les directions financières dans leur politique de couverture du risque d'impayé qu'il soit d'origine commerciale ou politique. Cette formation présente les principales techniques et apporte des réponses pratico-pratiques à la diversité des situations rencontrées.

OBJECTIFS

Cette formation vise à :

- Savoir identifier les risques à l'international et donner les bons réflexes juridiques à des non juristes intervenant sur les aspects financiers des contrats en particulier en lien avec des produits de type garanties, crédits documentaires, ou autre produit *Trade Finance*.
- Comprendre les mécanismes du crédit documentaire et de la LCSB.
- Identifier les clauses importantes et les facteurs d'amélioration de la gestion des crédits documentaires.
- Maîtriser l'ensemble des solutions de sécurisation disponibles et les relier aux problématiques de financement.

PUBLIC

- Chargés d'affaires banque, experts et RCI dans les banques
- Direction financière et Direction juridique en entreprise
- Ingénieurs d'affaires en charge de la négociation et la gestion des projets export

PRÉREQUIS

- Connaissance des incoterms et des principes de base des techniques de paiement à l'international
- Maîtrise les mécanismes de base du crédit documentaire

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Identification des risques et entre autres du risque-pays
- La *compliance* des opérations de commerce international

1. ARTICULATION DES DIFFÉRENTES CLAUSES FINANCIÈRES ET PRÉSENTATION DES CONSÉQUENCES FINANCIÈRES SI ELLES NE SONT PAS CORRECTEMENT MONTÉES

2. IMPACTS CONTRACTUELS DES OPÉRATIONS PAYABLES PAR CRÉDIT DOCUMENTAIRE ET LCSB

- 2.1 Mécanismes du crédit documentaire
- 2.2 La typologie des crédits
- 2.3 La négociation de son mode de réalisation
- 2.4 La négociation des termes de la LC
- 2.5 Les clauses en faveur du donneur d'ordre (acheteur)
- 2.6 Les clauses en faveur du bénéficiaire (le vendeur)
- 2.7 Les clauses discriminatoires et la problématique de la conformité au regard des pratiques bancaires
- 2.8 Les clauses de financement à l'intérieur des crédits documentaires
- 2.9 L'articulation crédit documentaire et crédit acheteur

3. LES DIFFÉRENTS TYPES DE CRÉDITS DOCUMENTAIRES, LEURS AVANTAGES ET L'IMPACT EN TERMES DE COÛT ET DE POSSIBILITÉS DE FINANCEMENT

- 3.1 Crédit transférable
- 3.2 Crédit *back to back*
- 3.3 Alternative proposée par les LCSB

CONCLUSION : LA GESTION DES GARANTIES INTERNATIONALES

SAVOIR-FAIRE ACQUIS AU TERME DE LA FORMATION

- Être en mesure de négocier les clauses financières des contrats
- Construire des crédits documentaires et des LCSB en adéquation avec des contrats
- Tirer profit des LC pour en faire un outil de financement
- Construire des solutions mixant différentes techniques bancaires et d'assurance

**LUNDI 25 ET MARDI 26
NOVEMBRE 2019**

Formation de deux journées
DURÉE : 14h 8h30-16h30

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Formation interactive et pratique : présentation théorique et cas pratiques, quizz/QCM
- Remise des supports de formation et de l'ouvrage d'Hubert Martini « Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties – Guide pratique », 3^e édition 2019 paru chez RB Édition

Nombre de participants limité à 15

LIEU : 18, rue La Fayette 75009 Paris

TARIF : 1 620€ HT (1 944€ TTC)

INSCRIPTION sur rb-formation.fr

CONTACT

Caroline Breton :
formation@revue-banque.fr
Tél. : 01 48 00 54 04

MODALITÉS

- Questionnaire préalable à la formation
- Feuille d'émargement
- Attestation délivrée à l'issue de la formation

FORMATEUR

Hubert MARTINI est consultant en commerce international chez Iface-Experts et consultant-formateur auprès de banques et entreprises en France, au Maghreb, en Afrique et en Asie du Sud-Est.

Il est par ailleurs auteur de nombreux ouvrages en particulier « Crédits documentaires, lettres de crédit *stand-by*, cautions et garanties – Guide pratique », 3^e édition 2019 paru chez RB Édition.

