

# MAÎTRISE DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE MÉCANISMES ET APPORTS DES RUU 600



## CONTEXTE

Le contexte post-Covid va générer une pression sur les directions financières. La fragilisation de nombreuses entreprises tant en France qu'à l'étranger, augmente le niveau de risque d'impayé. Il est certain que les opérateurs vont revenir sur une solution parfois jugée contraignante mais d'une grande efficacité : le crédit documentaire. La détérioration de la situation économique de certains pays motive les bénéficiaires à se protéger non seulement du risque client mais aussi du risque banque voire du pays (risque de non-transfert). La confirmation pourra être exigée. Dans certains cas, il pourra s'agir d'une confirmation silencieuse. Ainsi, le crédit documentaire reste une des techniques de paiement les plus prisées par les exportateurs pour se prémunir du risque de non-paiement. Notons que cette technique est imposée de façon régulière dans certains pays par les acheteurs publics et privés. Les importateurs français l'utilisent aussi pour garantir la bonne exécution du contrat sur le plan documentaire. L'engagement bancaire est fondé sur la conformité des documents requis, le résultat du contrôle conditionne le paiement effectif du bénéficiaire.

## OBJECTIFS

- Maîtriser les mécanismes du crédit documentaire et connaître les différents types de crédits documentaires
- Renforcer les conseils donnés par les chargés d'affaires et les compléter. Conseiller en tant que technicien les clients exportateurs et importateurs et être en mesure de répondre aux sollicitations de la clientèle
- Détecter les risques dans les crédits documentaires
- S'approprier les nouveautés et les avancées des RUU 600
- Détecter les irrégularités et établir les conséquences sur la gestion opérationnelle des crédits documentaires
- Identifier les indices documentaires en matière de fraude sur crédit documentaire

## PUBLIC

- Opérationnels du crédit documentaire – back office crédits documentaires « classiques »

## PRÉREQUIS

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

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

- La problématique du non-paiement
- Matérialisation du risque : panoplie des sécurisations et zoom sur la remise documentaire avec bref rappel sur les incoterms 2010

### A. LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE : ASPECTS JURIDIQUES ET FONCTIONNEMENT DÉTAILLÉ

- Définition et mécanismes du crédit documentaire
- Les différents types de crédits documentaires- irrévocables, irrévocables et confirmés -
- Les notions de confirmation
- Les différents intervenants
- Les lieux de réalisation
- Les modes de réalisation : honorer ou négocier
- L'apport des RUU 600
- Les MT 710
- Les crédits documentaires pour le compte de

### B. LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE IMPORT

#### OUVERTURE DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Analyse détaillée de la mise au point à partir d'un exemple concret de demande de crédit
- Rédaction d'une émission
- Relais du contrat, clauses particulières, conditions spéciales
- Clauses d'opérativité
- Précautions à prendre
- Les risques à éviter pour la banque

#### UTILISATION À L'IMPORT

- Mode et lieux de réalisation
- Le contrôle des documents
- Les commissions
- Les clauses UPAS entre autre avec l'Asie

**LUNDI 7 ET MARDI 8  
SEPTEMBRE 2020**

En distanciel sur deux après-midi  
DURÉE : 7h 14h30-18H00

### 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
- Exemples de textes-types, message SWIFT
- QCM ponctuel sous forme de diapositives pour faire le point au cours de la présentation

### MODE D'ÉVALUATION

- QCM et Quizz en fin de séminaire
- Mini cas en cours de formation

Nombre de participants limité à 10

TARIF : 850€ HT (1020€ TTC)

INSCRIPTION sur [rb-formation.fr](http://rb-formation.fr)

### CONTACT

Caroline Breton :  
[formation@revue-banque.fr](mailto:formation@revue-banque.fr)  
Tél. : 01 48 00 54 04

## FORMATEUR

**Hubert Martini** est consultant en commerce international chez Iface-Experts, Auteur de nombreux ouvrages en Trade Finance. Consultant-Formateur auprès de banques et entreprises en France, Maghreb, Afrique et 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<sup>e</sup> édition 2019 paru chez RB Édition.

