

# QUELLE STRATEGIE FINANCIERE :

## Les modes de paiements (CREDOC, lettre de crédit stand by SBLC, SWIFT...) et couvertures des risques financiers

**TROYES, le 17 novembre**

### Objectifs

La stratégie financière est bien entendu l'aboutissement de la vente qu'elle se doit de conclure avec succès. Il est donc indispensable non seulement d'identifier les choix possibles des modes de paiement, mais aussi des couvertures disponibles du risque financier mais encore d'intégrer étroitement la stratégie financière choisie à sa démarche commerciale.

### Méthodes pédagogiques

Intervention pragmatique nourrie de cas concrets et d'exercices pratiques (sur crédit documentaire,...)

Analyse des cas concrets fournis par les stagiaires

Utilisation de supports écrits et visuels.

**Public concernés :** Dirigeants ou collaborateurs de PME-PMI ayant engagé un développement à l'international et désirant sécuriser le poste client. Avoir déjà des connaissances des crédits documentaires

### Animateur :

Jean Pierre CHAUSSINAND. Consultant Formateur en commerce international, Spécialiste des paiements export.

### Programme : (9h00-12h30 / 14h00-17h30)

#### 1.1 Présentation des principaux risques financiers liés à ce type de transaction.

#### 1.2 Rappel des modalités de paiement et analyse de leurs limites.

Règlements simples (virement, chèque, effet de commerce).

Les sécurités offertes par la remise documentaire.

#### 1.3 Les contraintes du crédit documentaire

Rappel des principes généraux du crédit documentaire

Les intervenants – Les risques.

Le choix des différentes formes de crédit documentaire.

La présentation des documents et les Pratiques Bancaires Internationales Standard.

Les commissions bancaires.

Les contraintes du crédit documentaire.

#### 1.4 La SBLC (Stand By Letter of Credit)

Principes généraux.

Les règles applicables RUU 600 ou RPIS 98.

Les commissions bancaires.

Comparatif entre le crédit documentaire et la lettre de crédit Stand-By.

#### 1.5 Les alternatives au crédit documentaire et à la Stand-By

Les lettres de garantie bancaire pour défaut de paiement.

Les assurances crédit

L'affacturage

#### 1.6 Sécuriser le poste client à l'international

Choix entre les diverses solutions :

Critères de sélection en fonction des risques, des pays et des coûts.



### COUPON - REPONSE

Nous vous invitons à retourner ce coupon à la CCI de Troyes et de l'Aube, par fax : 03 25 73 76 75 ou par mail :

[difallah@troies.cci.fr](mailto:difallah@troies.cci.fr) avant le 13 novembre 2009.

Je m'inscris à la formation « **Quelle stratégie financière ...** » qui aura lieu **à Troyes, le 17 novembre 2009**. Le tarif de la formation est de 360 € net + *tarif plateau-repas à prévoir*. Merci de me faire parvenir le bulletin qui validera ma participation.

Mme, M. .... Tel : ..... E-mail : .....

Société : ..... Code postal et Ville : .....

*Conformément à la loi « Informatique et Libertés », vous disposez d'un droit d'accès ou de rectification aux informations vous concernant.*