

LES TECHNIQUES DE PAIEMENT UTILISEES A L'INTERNATIONAL

Savoir choisir et maîtriser les techniques de paiement
utilisées dans les opérations internationales

PUBLIC

Cadres ou collaborateurs ayant des fonctions administratives, financières ou commerciales à l'international

OBJECTIFS

Savoir utiliser à bon escient les instruments et techniques de paiement utilisés à l'international
Mieux connaître le crédit documentaire et la L/C standby

PRE-REQUIS : aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

Formation constituée d'apports théoriques illustrés par des exemples concrets animés par un expert praticien des paiements utilisés à l'international.

DUREE : 1 jour

PROGRAMME

I Les instruments de paiement « classiques »

Mécanisme, avantages, inconvénients des différents instruments de paiement :

- Le chèque
- Les effets de commerce : la traite, le billet à ordre
- Le virement : télex, Swift
- Le compte centralisateur

Les limites des instruments de paiements classiques

II Les techniques de paiement non documentaire

Le paiement d'avance

L'open account

III La remise documentaire

Mécanisme, intervenants

Risques encourus, précautions à prendre

IV Le crédit documentaire

Mécanismes fondamentaux

Les différentes formes (irrévocable, confirmé)

Les formes de réalisation (paiement, acceptation, négociation)

Les ouvertures SWIFT MT 700

Les règles applicables : RUU 600 et PBIS 2013

Les risques de l'exportateur

Comment éviter et gérer les réserves des banques ?

Les dysfonctionnements (pièges à éviter)

Les crédits documentaires spéciaux (transfert, back-to-back)

V La lettre de crédit standby

Les différentes utilisations de la standby

Mécanismes et mise en jeux

Avantages et inconvénients de la Standby

Différences entre standby et L/C classique

VI La garantie à 1^{ère} demande

Les différentes formes de garanties à 1^{ère} demande

Mécanismes et mise en jeux

VII Panorama des techniques de paiement utilisées par zone géographique

INTERVENANT : Ange Cubeddu – Consultant en Commerce international

Contact : ange.cubeddu@adelformation.com