ADEL FORMATION
www.adelformation.com

STAGE INTRA FIN 16
(2 jours)

LES FONDAMENTAUX DES FINANCEMENT DES FINANCEMENTS EXPORT

Outils, techniques et instruments de financement

PUBLIC

Cadres bancaires, responsables export, cadres de l'administration des ventes, cadres financiers des sociétés exportatrices.

Vous êtes en situation de handicap ? Contactez-nous à l'adresse :
ange.cubeddu@adelformation.com

OBJECTIFS

Permettre aux participants d'identifier tous les risques inhérents à une opération de commerce international, de les évaluer, d'échanger sur les meilleures pratiques pour gérer ces risques et de s'approprier les différents outils pour développer et financer leur activité à l'international.
Se familiariser avec le crédit acheteur, le financement de projet, le financement de navires.

PRE-REQUIS

Avoir des connaissances basiques sur les opérations de commerce international

DUREE : 2 jours x 7H

METHODE PEDAGOGIQUE

Apports techniques, exposés/discussions, mini études de cas.
Le but est de faire réagir les participants sur des cas concrets leur permettant d'être opérationnels dès leur retour en entreprise.
Support de formation remis aux participants sous format PDF
Quiz en amont de la formation pour évaluer le niveau initial des participants
Quiz en fin de formation pour évaluer les acquis

SUIVI ET MODALITES D'EVALUATION

Pour assurer un suivi individuel, Adel Formation a mis en place 3 types d'évaluations :

- Evaluation sous la forme d'un Quiz réalisé en amont de la formation pour évaluer le niveau initial des participants
- Evaluation à chaud en fin de formation pour évaluer les acquis des participants. Cette évaluation peut prendre différentes formes : Quiz, exercice pratique, mise en situation…
- Evaluation de la satisfaction de chaque participant sous la forme d'un questionnaire de

satisfaction réalisé à l'issue de chaque formation

PROGRAMME

1ER JOUR

I Les risques dans les opérations internationales
Présentation des principaux risques encourus par le vendeur
Identification et chronologie des risques : risque de fabrication/de crédit, risque commercial/risque politique, risque de change....
Risques liés au pays (politiques, fiscaux, économiques, juridiques, culturels, etc..)
Le décryptage du risque politique (risque non-transfert, risque souverain…)
Risques commerciaux liés aux contreparties tiers (clients, fournisseurs, banques, transitaires, etc…)
Les risques liés à une mauvaise utilisation des Incoterms
Cartographie des risques pays dans le monde d'aujourd'hui
Présentation de la panoplie des instruments de couverture des risques

II Les risques du transport international et les Incoterms

II – 1 La responsabilité du transporteur
Les conventions internationales de transport
La responsabilité du transporteur en fonction du mode de transport

II – 2 Les incoterms 2020
Définition des Incoterms
La notion de « point critique »
Les questions traitées / non traitées par les Incoterms
Les principaux changements de la version 2020

III Les principaux acteurs dans le cadre d'un financement export
Les acteurs privés (acheteur, fournisseur, banques prêteuses, assureurs-crédits privés…)
Les acteurs publics (assureurs-crédit publics, organismes publics de stabilisation de taux d'intérêt…)
Les banques de développement
Le cadre français du commerce extérieur

IV Les principaux instruments de paiement et de financement à court terme

IV – 1 Introduction : la problématique du paiement à l'international
Les principales méthodes de couverture du risque d'impayé

IV – 2 le crédit documentaire
Les principes fondamentaux
Le mécanisme

Les ouvertures SWIFT MT 700
Les règles applicables (UCP 600, ISBP 745)
Etudes de cas

Le crédit documentaire : un instrument de financement
La mobilisation de la L/C par le vendeur
La L/C « red clause » : un outil de pré-financement…
Le crédit documentaire« transférable » ou comment monter des opérations de négoce sans trésorerie…

IV – 3 la L/C standby : une alternative au crédit documentaire….
Le concept de L/C standby
Standby commerciale / standby d'indemnisation
Le mécanisme de la standby commerciale
Les ouvertures SWIFT MT 760
Les règles applicables (ISP 98, UCP 600)
Avantages de la standby
Comparatif standby / credoc
Etudes de cas

IV – 4 les solutions utilisant l'assurance : l'assurance-crédit
Mécanisme et principes fondamentaux
Assurance-crédit publique / privée
Les risques couverts
L'ECA français : Bpifrance
Les garanties publiques

V Les cessions de créances

V – 1 Le factoring
Fonctionnement du factoring
Les principaux acteurs du factoring en France
Le contrat de forfaiting
Les avantages et inconvénients du factoring

V – 2 Le forfaiting
Fonctionnement du forfaiting
Les instruments bancaires utilisés dans le forfaiting
Avantages du forfaiting pour l'importateur et l'exportateur
Comparatif factoring – forfaiting

VI Les cautions de marché
Chronologie des garanties mises en place par l'exportateur (bid bond, performance bond…)
La typologie juridique des garanties (distinction entre cautionnement et garantie à 1ère demande)
Les modalités d'émission : garantie directe / indirecte
Les règles applicables (URDG 758)
Les principaux problèmes posés par les garanties (problèmes de mainlevée, appels abusifs, mauvaise rédaction)

2EME JOUR

I Le crédit acheteur

I - 1 L'environnement législatif et réglementaire des opérations à MT et LT

"L'arrangement OCDE" : principales dispositions
Les autres contraintes règlementaires et éthiques

II – 2 Le montage d'un crédit acheteur

Le fonctionnement du crédit acheteur
Les 2 périodes du crédit acheteur (période d'utilisation/ période de remboursement
La documentation (contrat commercial, convention de crédit, police d'assurance-crédit)
Le contrat commercial
Les dispositions financières de la convention de crédit (assiette, durée et modalités de remboursement, taux d'intérêt...)
Les règles de Bpifrance en matière de part française
La lettre de notification de crédit acheteur
L'utilisation du crédit acheteur
Les crédits financiers d4accompagnement
Etudes de cas

II Le crédit fournisseur

Le fonctionnement du crédit fournisseur
Avantages/inconvénients
Etudes de cas

III Le financement de projet

Les secteurs concernés (immobilier, transport, matières premières..)
Schéma générale d'un financement de projet : la création d'un SPV
Le fonctionnement du SPV dans le cadre d'un financement de projet
Comparatif financement corporate / financement de projet
Etudes de cas (financement d'une plateforme pétrolière…)

Les risques encourus dans le cadre d'un financement de projet et leur couverture

Le risque de crédit, le risque de taux, le risque de change
Le risque de marché
Le risque opérationnel
La force majeure
Le risque politique
Le risque environnemental

Les sûretés mises en place par les prêteurs

IV Le financement de navire

Schéma général de financement à travers un SPV
L'intervention des ECAs
L'arrangement OCDE pour les navires : principales dispositions
Les contrats en présence
Les sûretés classiques prises par la banque prêteuse

PRIX : 1 200 €/jour

INTERVENANT : Ange Cubeddu – Consultant en Commerce international

Contacter : ange.cubeddu@adelformation.com