

L'APPROCHE COMPARATIVE CREDIT DOCUMENTAIRE ET L/C STANDBY

Savoir choisir entre la L/C standby et le crédit documentaire

PUBLIC

Cadres bancaires, responsables import/export, cadres de l'administration des ventes, cadres financiers des sociétés import/export, crédit managers, trésoriers

OBJECTIFS

Mieux maîtriser les principes de fonctionnement de crédit documentaire et de la standby
Connaître les différences fondamentales entre les 2 instruments
Connaître les avantages et les inconvénients de chaque instrument tant pour l'acheteur que pour le vendeur
Connaître toutes les utilisations possibles de la standby

PRE-REQUIS

Avoir été familiarisé à l'utilisation du crédit documentaire

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.

DUREE : 1 jour

PROGRAMME

I Les principales méthodes de paiement utilisées à l'international et la problématique de non-paiement

Paiement d'avance
Open account
Les paiements documentaires

II Le crédit documentaire

Mécanismes fondamentaux
Le contenu du crédit documentaire et les documents à présenter

Les ouvertures SWIFT MT 700
Les règles applicables : RUU 600 et PBIS 745
Les différentes formes de réalisation
La confirmation (confirmation classique et silencieuse)
Les inconvénients du crédit documentaire
Les irrégularités et leurs impacts sur le déroulement du crédit documentaire
Exemples de crédits export et import

III La L/C standby

Standby commerciale/standby d'indemnisation
La standby commerciale : acteurs et mécanisme
La standby d'indemnisation (bid standby, performance standby...)
Les ouvertures SWIFT MT 700 ou MT 760
Les ISP 98
Mise en jeux de la standby
Les documents requis
Les sanctions clauses dans la L/C standby
Exemples de L/Cs standby

IV Analyse comparative des 2 techniques de paiement

Différences fondamentales entre les 2 instruments
Comparaison des 2 instruments : aspects commerciaux et financiers
Forces et faiblesses de chaque instrument (l'optique de l'exportateur, de l'importateur, du banquier)
Tableau comparatif UCP 600/ISP 98

INTERVENANT : Ange Cubeddu – Consultant en Commerce international

Contacteur : ange.cubeddu@adelformation.com