

LE FINANCEMENT DES OPERATIONS A MOYEN ET LONG TERM

Savoir monter des financements portant sur les biens d'équipement

PUBLIC

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

OBJECTIFS

Se familiariser avec l'environnement législatif et réglementaire des opérations à MT et LT
Connaître les principes de fonctionnement du crédit acheteur et du crédit fournisseur
Se familiariser avec la technique du forfaiting

PRE-REQUIS

Aucun

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 risques du vendeur à l'export

Identification et chronologie des risques

II L'environnement législatif et réglementaire des opérations à MT et LT

“L'arrangement OCDE”

La réglementation européenne

III Le crédit acheteur

Le fonctionnement du crédit acheteur

Le contrat commercial

Les dispositions financières de la convention de crédit (assiette, durée et modalités de remboursement, taux d'intérêt...)

Les nouvelles règles en matière de part française
La lettre de notification de crédit acheteur
L'utilisation du crédit

IV Le crédit fournisseur

Le fonctionnement du crédit fournisseur
Avantages/inconvénients
Etudes de cas

V Le forfaiting

Mécanisme du forfaiting
Les instruments financiers utilisés
La formation du taux d'escompte
Le coût du forfaiting
Etudes de cas

VI Les crédits financiers et financements multisources

Les euro-crédits
Les clauses juridiques des euro-crédits
Les crédits financiers d'accompagnement
Exemple de crédits financiers d'accompagnement
Les financements multisources
Les financements structurés

VII Les mesures récentes des pouvoirs publics en matière de financement export

INTERVENANT : Ange Cubeddu – Consultant en Commerce international

Contact : ange.cubeddu@adelformation.com