

« *La sécurisation* DU POSTE CLIENTS A L'INTERNATIONAL »

STAGE N° 4 DU «PARCOURS EXPORT» DU CFPC

Face aux enjeux du commerce international, la connaissance des risques dans une transaction à l'exportation est fondamentale pour permettre leurs couvertures. Ce séminaire propose une description exhaustive des techniques de sécurisation en fonction des marchés abordés à l'export. L'apprentissage de ces techniques se fait grâce à l'apport pédagogique issu du domaine des Assurances pour le commerce extérieur (approche des produits, appuis, procédures...) et du secteur bancaire par les garanties internationales sur marchés, les crédits documentaires et les « standby » lettres de crédit. Les missions des experts-comptables sont valorisées par les réponses apportées sur ces sujets importants de sécurisations des risques, à titre de conseil pour l'entreprise.

OBJECTIFS DU STAGE :

- Identifier les formes de risques pouvant apparaître selon les natures d'exportations.
- Savoir apporter une vision des modes de sécurisation adaptés selon les typologies du couple « Pays-Clients », destinataires de la transaction.
- Connaître les processus et garanties apportés par les secteurs de l'Assurance, publique ou privée.
- Maîtriser les techniques bancaires d'engagements par signature : garanties sur marchés, crédits documentaires, « standby » lettres de crédit, et leur apport pour l'entreprise.

« *Les financements bancaires* ADAPTÉS AU COMMERCE EXTÉRIEUR »

STAGE N° 5 DU «PARCOURS EXPORT» DU CFPC

Les activités internationales des entreprises appellent à des besoins de financement spécifiques. Face aux différentes techniques financières du secteur bancaire, l'expert-comptable se doit d'apporter un rôle de conseil, particulièrement pour les clients à l'exportation. Ce stage permet une mise à jour des pratiques et se révèle utile pour les choix appropriés entre les différents types de financement adaptés au commerce extérieur.

OBJECTIFS DU STAGE :

- Comprendre les besoins de financement utiles au développement d'un chiffre d'affaires d'une entreprise à l'exportation.
- Avoir une vision exhaustive des modes de financements bancaires utilisables lors d'une transaction de commerce à l'international.
- Maîtriser les différentes techniques bancaires, leurs caractéristiques, leurs points forts et points faibles, pour répondre aux besoins du cycle d'exploitation appliqués à l'international.
- Conseiller les financiers de l'entreprise dans leurs relations bancaires à l'exportation.

Pour plus d'informations : WWW.EXPERT-COMPTABLE-INTERNATIONAL.INFO



Pour vous inscrire, prenez contact avec le Club Export du CSOEC, 19, rue Cognacq-Jay - 75007 Paris - Tél. : 01 44 15 60 00

Les partenaires du Club Export

