



un événement



Etre sûr d'être payé à l'international ?

Atelier Banque Tarneaud 3 octobre 2018

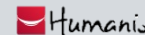
Partenaires Officiels



Avec



Avec le soutien de





Sommaire

Introduction

La négociation commerciale

Les moyens de paiement à l'International

Garantir le bon déroulement de l'opération

Conclusion

Banque
Courtois

Banque
Kolb

Banque
Laydernier

Banque
Nuger

Banque
Rhône-Alpes

Banque
Tarneaud

Société
Marseillaise de Crédit

Crédit
du Nord



Les banques du groupe Crédit du Nord

Introduction

- Vous êtes exportateurs :
Avant toute négociation commerciale à l'International, nous vous conseillons de contacter votre banque, même si vous répondez à un appel d'offre.

- Assurez vous que votre banquier dispose :
 - d'un département spécialisé dans le traitement des opérations de Trade Finance au sein duquel vous pourrez solliciter un interlocuteur de proximité
 - d'une équipe dédiée aux relations avec les correspondants bancaires pour le bon suivi de vos opérations



La négociation commerciale

Avant d'entrer en négociation ou de répondre à un appel d'offre, nous vous conseillons d'échanger avec votre banquier sur :

- Les conditions de l'appel d'offre
- Les garanties de marché à émettre
- Le pays concerné
- Le choix de la devise
- L'incoterm le plus adapté
- La réception d'un acompte
- Les délais de paiement
- La conformité de l'opération
- La sécurisation du règlement





Les moyens de paiement à l'International

Pour vous faire payer à l'International, plusieurs moyens de paiement sont à votre disposition :

- Le chèque
- L'effet : la lettre de change et le billet à ordre
- Le virement
- La remise documentaire
 - ▶ Pensez à l'assureur crédit
- [Le crédit documentaire](#)
- [La stand by \(SBLC\) / La garantie de paiement](#)





Intervention / retour d'expérience CANDIDE BABY GROUP



Garantir le bon déroulement de l'opération

- ✓ Vous avez répondu à un appel d'offre, vous avez peut-être fourni une garantie de soumission, et vous avez remporté le marché.
- ✓ Vous avez négocié avec votre client, votre contrat est signé.

Vous avez donc sécurisé votre transaction, en contrepartie votre acheteur souhaite obtenir des garanties de marché pour s'assurer de la bonne réalisation de l'opération ([chronologie des garanties](#)):

- La garantie de restitution d'acompte
- La garantie de bonne exécution
- La garantie de dispense de retenue de garantie

▶ Les pré-requis à étudier avec votre banquier :

- Equilibrer les termes de la garantie
- [Prendre en compte la réglementation ou les pratiques locales](#)
- Choisir le partenaire bancaire à l'étranger le plus adapté





Intervention / retour d'expérience SOVAM



Conclusion

Pour être sûr d'être payé à l'international, il faut toujours prendre en compte les facteurs suivants :

- La relation commerciale
- Le risque pays / banque
- La réglementation / les pratiques locales
- Le besoin de trésorerie de l'importateur et/ou de l'exportateur

- [Notre site Objectif Import – Export à votre disposition](#)





Des questions ?





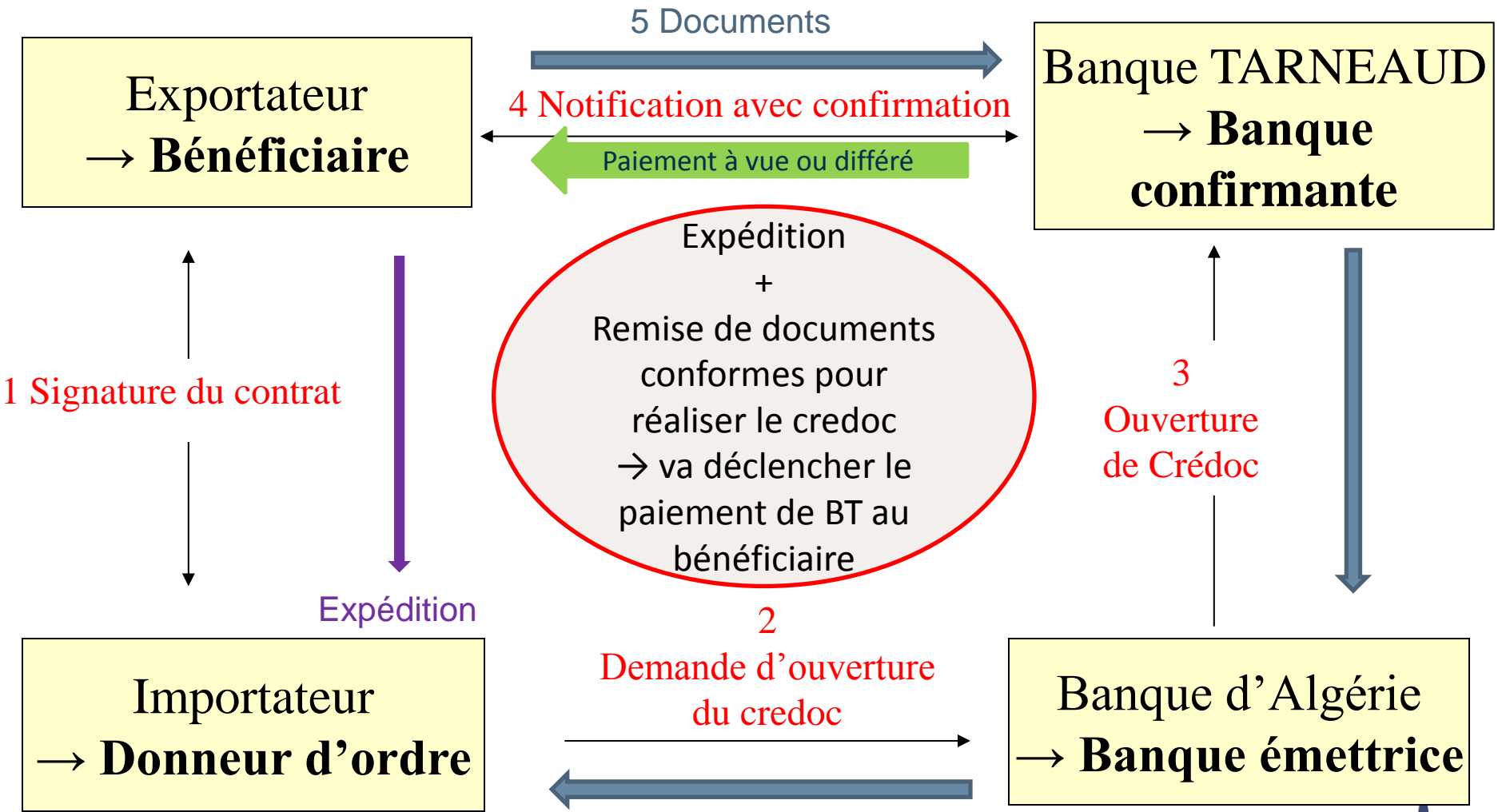
Pour toute question, notre Spécialiste Gaëtan BAUDOT est à votre disposition :

e-mail : gaetan.baudot@tarneaud.fr

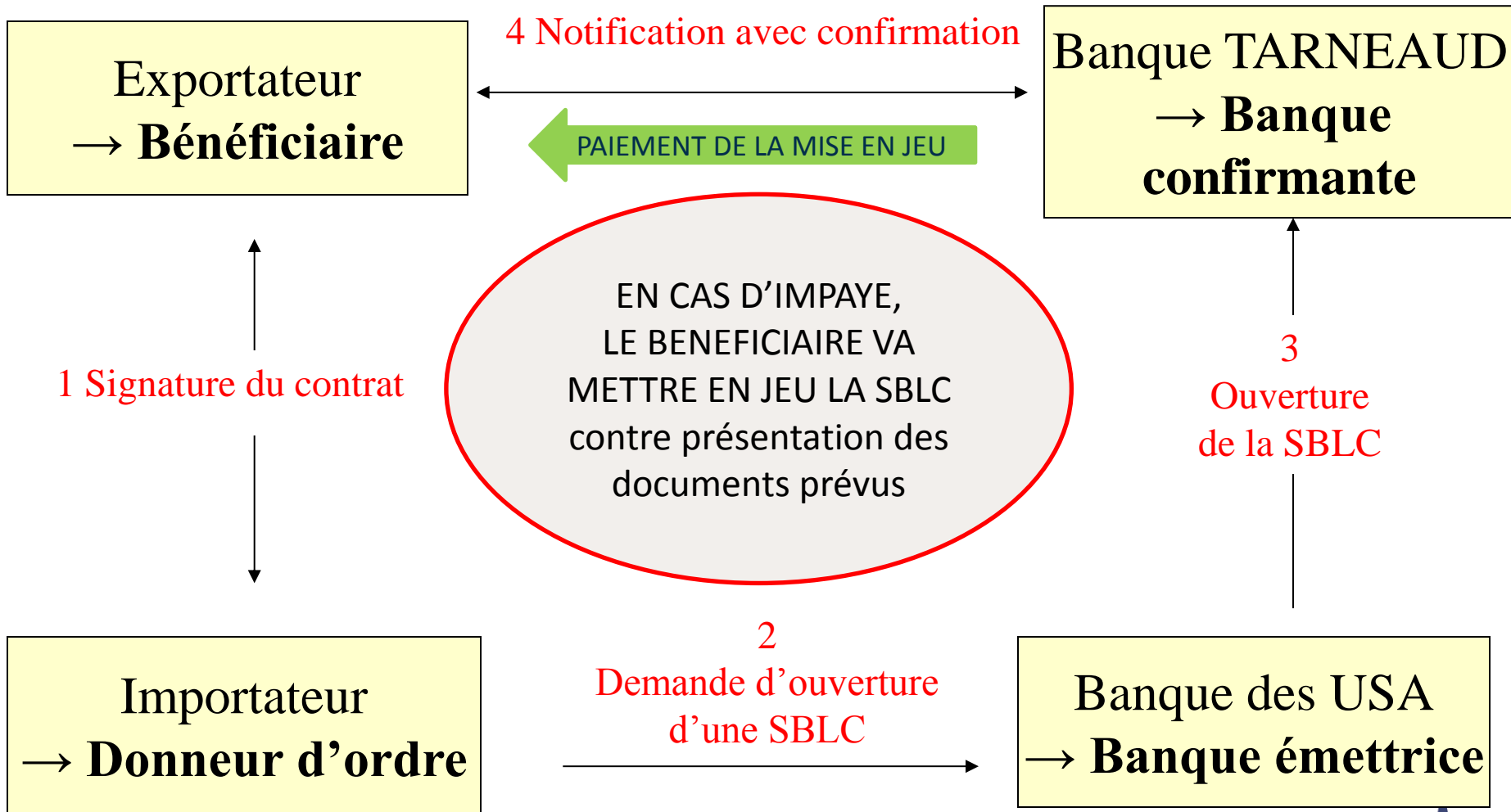
Téléphone : 02.40.44.25.27



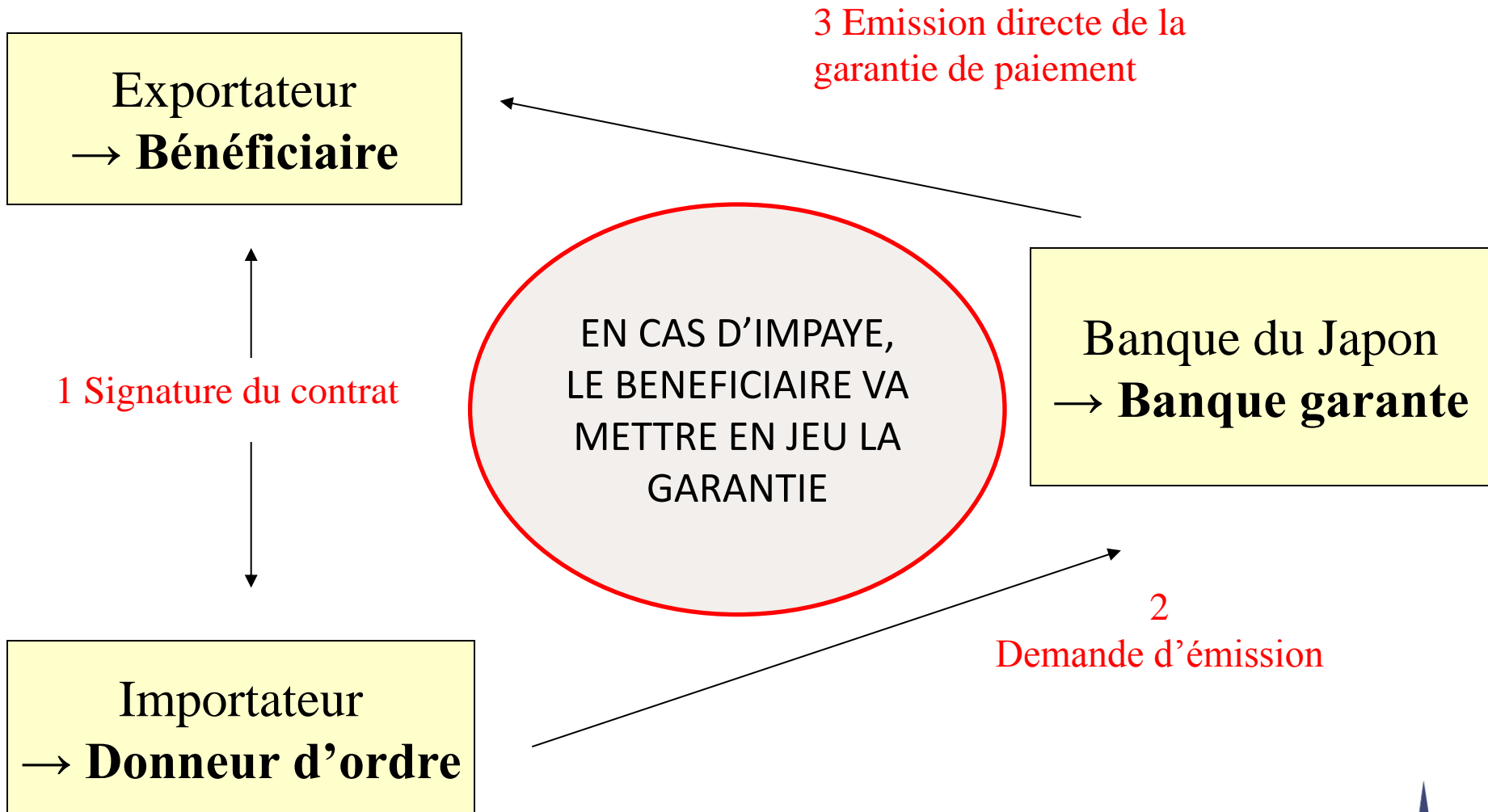
Annexe 1 – Schéma du crédit documentaire



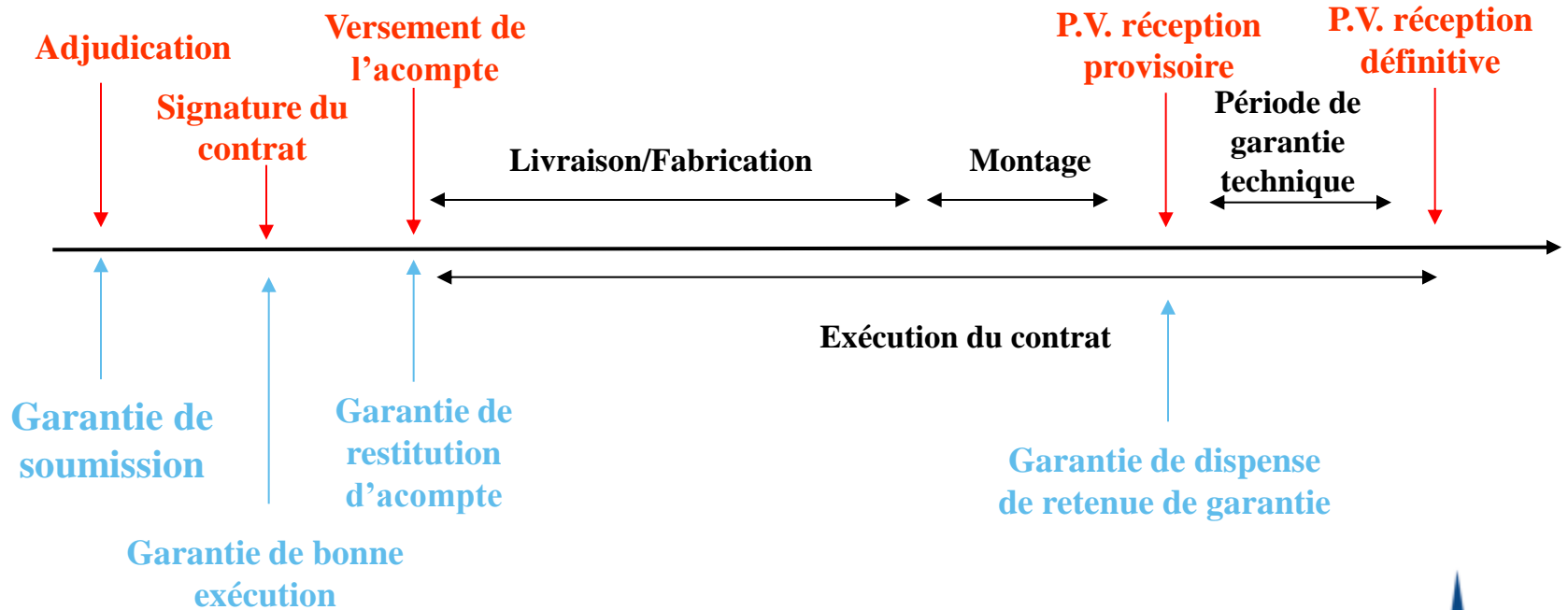
Annexe 2 – Schéma de la SBLC



Annexe 3 – Schéma de la garantie de paiement

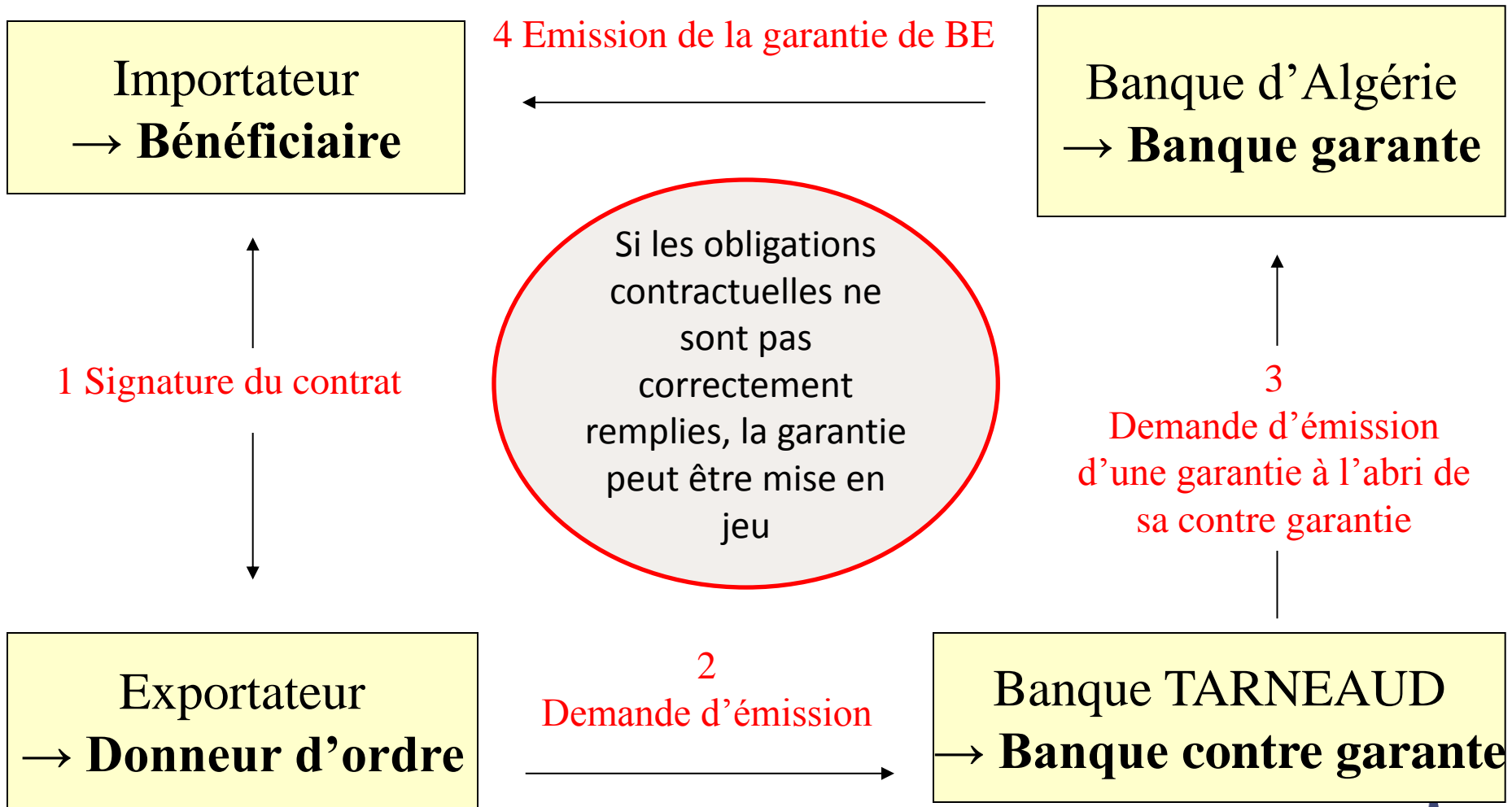


Annexe 4 – Chronologie des garanties de marché

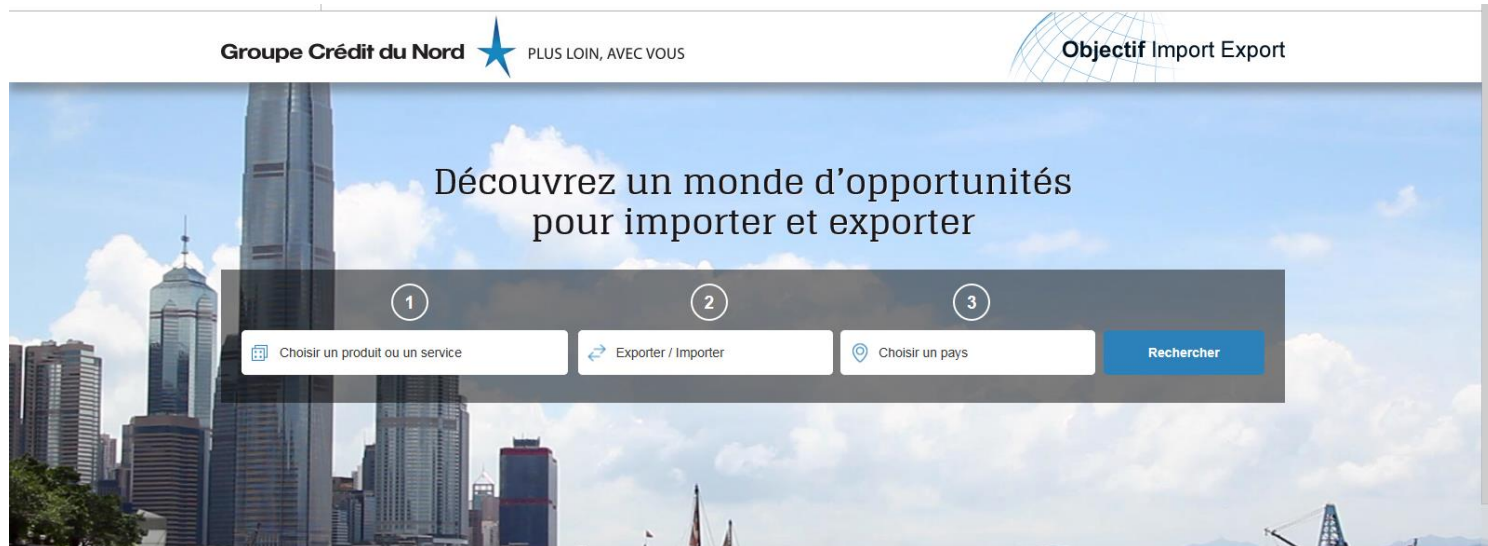


Annexe 5 – Schéma de la garantie indirecte

Garantie de bonne exécution



Notre site Objectif Import – Export à votre disposition



➤ <https://www.objectif-import-export.fr/fr#>

