

# OPTIMISATION FISCALE DES CONTRATS INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

## OBJECTIFS :

Améliorer la gestion financière de ses lignes d'encours. Garantir sa marge opérationnelle via les dérivés financiers. Connaître les méthodes et instruments d'optimisation financière, et comprendre leur impact sur ses financements.

## PROGRAMME :

### **Appréhender la problématique et les enjeux des engagements « à terme »**

- Risque de cours, risque devise, risque bancaire, risque opérationnel, risque d'impayé, risque de financement
- Couverture des risques et garantie des marges : comparaisons couple risque/coût de couverture
- Garantie des risques financiers majeurs : investissements, impayés, litiges et disponibilité du fonds de roulement. Distinction entre garanties, assurances, instruments financiers

### **Connaître et choisir les réponses structurelles adaptées**

- Choisir les stratégies de couverture des risques selon la possibilité d'aménager les Conditions Générales de Vente ou d'Achats
- Couvrir les risques d'inflation, de taux, de crédit, de cours des matières, par les contrats indiciaires systémiques
- Contrôle des changes et financiers internationaux, droits de douanes : compatibilité des instruments financiers et des législations locales
- Le transfert de devises, les garanties de cours en monnaies internationales
- Corrélation des instruments de couverture ponctuels avec les instruments de financements structurels

### **Déterminer les réponses ponctuelles adaptées à chaque cas**

- Planification d'exposition aux risques et horizons de couverture
- Cas pratique détaillé

### **Appréhender les marchés financiers et choisir les instruments de couverture adaptés**

- Principaux marchés internationaux de dérivés
- Principaux indices cotés et bon usage de ces indices
- Descriptions détaillée et avantages des principaux instruments : Options Futures, Swaps
- Autres instruments plus récents : Swaptions, Collar, Cap & Floor
- Le pricing des divers instruments, le coût à l'utilisation
- La tentation des sur couvertures

## **À SAVOIR**

### **Dispositif :**

Intra

**Public :** Cadre, manager et toute personne susceptible de s'engager dans des contrats à moyen ou long terme d'achats, de ventes ou de prestations.

**Pré requis :** aucun

### **Méthodes et modalités pédagogiques :**

Apports théoriques illustrés de nombreux exemples concrets tirés d'entreprises de toutes tailles et secteurs d'activité. Etudes de cas et approche de cas spécifiques pour chaque participant

Présentiel – Distanciel

### **Moyen d'encadrement :**

L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

### **Modalités d'évaluation :**

Mise en situation

### **Validation :**

Certificat de réalisation et attestation des acquis

## **Organisation**

**Durée :** 2 jours

### **Tarifs**

En Intra : nous consulter

**Lieu :** FDME

**Délais d'accès :** 2 à 4 semaines

**Modalités d'accès :** préinscription

## **CONTACT**

[01 60 79 74 21](tel:0160797421)

[formation.continue@fdme91.fr](mailto:formation.continue@fdme91.fr)

## **ACCESSIBILITÉ**

**aux personnes en situation de handicap**

Site et formations accessibles\* aux Personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles. Contacter le référent handicap sur [mission.handicap@fdme91.fr](mailto:mission.handicap@fdme91.fr)

*\* des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé*