

Annexes



Synthèse des pré-requis

Li vre « Fi nance i nternational e » Yves Si mon

p. 3 à 23,	chapi tre 1	5
p. 25 à 48,	chapi tre 2	11
p. 54 à 56,	chapi tre 2, §1.2.2	5
p. 439 à 446,	chapi tre 14, § 1 et 2.1.	4
p. 454 à 455,	chapi tre 14, § 3.2	19
p. 455 à 467,	chapi tre 14, § 3.3	12
p. 478 à 497,	chapi tre 14, § 3.6.1 (hors encadré 2) et 3.6.2.	12
p. 506 à 508,	chapi tre 14, § 5 et 5.1.	26
p. 695 à 697,	chapi tre 18, § 1 à 1.2.	15
p. 697 à 698,	chapi tre 18, § 1.3	17
p. 698 à 699,	chapi tre 18, § 1.4	15
p. 699 à 700,	chapi tre 18, § 2.1	16
p. 700 à 707,	chapi tre 18, § 2.2	22
p. 707 à 708,	chapi tre 18, § 2.3	23
p. 709 à 712,	chapi tre 18, § 4	21
p. 718 à 720,	chapi tre 19, § 1.2 et 1.4.	19
p. 756 à 761,	chapi tre 19, § 4.7	24
p. 763 à 770,	chapi tre 20, § 1	14
p. 839 à 849,	chapi tre 23, § 1.1 et 1.2.	18
p. 859 à 861,	chapi tre 23, encadré 3.	10

EXPOSES

Exposé N° 1 :	Change & risques de change : généralités	4
Exposé N° 2 :	Le change au comptant : acteurs, caractéristiques, cotation...	5
Exposé N° 3 :	SEPA & DSP (Directive sur les Services de Paiement) : ce qu'ils apportent	7
Exposé N° 4 :	Les flux SEPA : SCT (SEPA Credit Transfer) et SDD (SEPA Direct Debit)	8
Exposé N° 5 :	SWIFT et ses 3 métiers : réseau, normes et tiers de confiance	10
Exposé N° 6 :	Les déterminants du taux de change à terme : théorie et exemples	11
Exposé N° 7 :	Les couvertures de change ; change à terme vs options	12
Exposé N° 8 :	Produits bancaires (principales caractéristiques des produits regroupés par grandes familles)	13
Exposé N° 9 :	Investir dans une filiale à l'étranger : opportunités, menaces et moyens	14
Exposé N° 10 :	Chèque et effet internationaux (définition, avantages et inconvénients)	15
Exposé N° 11 :	La remise documentaire (définition, avantages et inconvénients)	16
Exposé N° 12 :	Le cash management international et ses outils	18
Exposé N° 13 :	Les financements d'exploitation MCNE (mobilisation de créances nées sur l'étranger) et AED (avances en devises)	19
Exposé N° 14 :	Les garanties bancaires internationales - généralités et présentation des différentes cautions	21
Exposé N° 15 :	Le crédit documentaire : présentation générale	22
Exposé N° 16 :	La lettre de crédit stand-by : ouverture et mise en jeu	23
Exposé N° 17 :	La compensation	24
Exposé N° 18 :	Bien choisir ses instruments de paiement	25
Exposé N° 19 :	Bien choisir sa couverture de change	26
Exposé N° 20 :	La carte d'achat	28

Nota : 1 personne par exposé, sauf les N° 6, 8, 18 et 19 (2 personnes) – des références documentaires seront fournies pour l'exposé 8