BANQUE - ASSURANCE

Gestion du collatéral : appeler les marges, valoriser et sécuriser les garanties

Le collatéral est devenu un métier à part entière. Les appels de marge se calculent chaque jour sur des positions valorisées par plusieurs sources, les contrats cadres prévoient des règles d'éligibilité et de décote propres à chaque contrepartie et un différend non traité immobilise des actifs. Les équipes back et middle office découvrent souvent ces mécanismes au moment d'un litige. Ce format court reprend la chaîne complète. Les participants suivent le collatéral depuis le contrat cadre jusqu'au règlement des mouvements, apprennent à calculer puis à contester un appel de marge et identifient les points de contrôle qui évitent les différends et les ruptures de livraison.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 880 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Collaborateurs des back et middle offices ainsi que gestionnaires de collatéral et responsables des opérations de marché.

PRÉREQUIS
Connaître les produits dérivés et le déroulement des opérations de marché.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Situer le rôle du collatéral dans la réduction du risque de contrepartie
- Lire les clauses d'un contrat cadre relatives aux garanties
- Calculer un appel de marge à partir de la valorisation des positions
- Appliquer les règles d'éligibilité et de décote des actifs remis
- Traiter un différend sur appel de marge jusqu'à sa résolution
- Organiser les contrôles quotidiens de la chaîne collatérale

03 Programme détaillé

M1 Cadre contractuel et principes

- Comprendre ce qui engage les parties
- Rôle du collatéral face au risque de contrepartie
- Contrats cadres et annexes relatives aux garanties
- Paramètres négociés tels que le seuil et le montant minimal de transfert
- Opérations bilatérales et compensation centralisée
- À retenir : Chaque paramètre négocié dans l'annexe se traduit par une opération quotidienne à exécuter.

M2 Valorisation et appels de marge

- Calculer puis justifier
- Valorisation des positions et sources de prix
- Calcul de l'exposition et détermination de l'appel
- Distinction entre marge initiale et marge de variation
- Éligibilité des actifs remis et application des décotes
- Substitution et réutilisation des titres remis
- Cas pratique : Les participants calculent un appel de marge puis analysent l'écart avec le montant annoncé par la contrepartie.

M3 Opérations quotidiennes et différends

- Tenir la chaîne jusqu'au règlement
- Circuit d'échange des appels et respect des délais
- Instructions de règlement livraison et suivi des suspens
- Traitement des différends de valorisation
- Rémunération des espèces remises et rappels d'intérêts
- Contrôles de fin de journée et reporting interne
- Mise en situation : Un différend d'appel de marge est traité depuis la contestation jusqu'à l'accord entre les deux parties.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 880 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr