BANQUE - ASSURANCE

Trade Finance : sécuriser les opérations, choisir les instruments et suivre les risques

Un client annonce un premier contrat à l'export et demande comment être payé. Entre crédit documentaire remise documentaire et garantie bancaire, le chargé d'affaires doit comprendre qui porte le risque, à quel moment le paiement devient certain et quels documents conditionnent tout l'édifice. Une clause mal lue dans un contrat commercial se paie ensuite en litige. Ce format court reprend les instruments un à un, du besoin de l'entreprise à leur traitement bancaire. Vous repartez capable de lire une opération et d'orienter un client vers l'instrument adapté.

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
Chargés d'affaires professionnels et entreprises conseillers bancaires et collaborateurs des services back office découvrant le financement du commerce international.

PRÉREQUIS
Connaître le fonctionnement général d'une relation bancaire entreprise et les notions de base du financement court terme.

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 les risques portés par l'acheteur le vendeur et la banque dans une opération internationale
- Expliquer le mécanisme du crédit documentaire et le rôle de chaque intervenant
- Distinguer remise documentaire crédit documentaire et garantie bancaire selon le besoin
- Lire les documents commerciaux et de transport qui conditionnent le paiement
- Orienter un client exportateur vers l'instrument adapté à son opération

03 Programme détaillé

M1 Le risque dans l'opération internationale

- Qui porte quoi et à quel moment
- Risques commercial politique et de non transfert
- Répartition des obligations entre vendeur et acheteur
- Incidence des incoterms sur le transfert des risques et des frais
- Choix de la devise et couverture du risque de change
- Cas pratique : Analyse d'un contrat export pour identifier les risques non couverts et les points à renégocier.

M2 Les instruments de paiement et de garantie

- Choisir le bon outil pour la bonne opération
- Encaissement simple et remise documentaire
- Crédit documentaire irrévocable confirmé ou non
- Lettre de crédit stand by et logique de garantie
- Garanties de soumission de restitution d'acompte et de bonne fin
- Critères de choix selon le client le pays et le montant
- Atelier : Attribution du bon instrument à une série de situations commerciales avec argumentation devant le groupe.

M3 Le traitement documentaire

- Le paiement se joue sur les documents
- Ouverture du crédit et lecture des conditions
- Documents de transport facture et certificats
- Contrôle de conformité et notion d'irrégularité
- Traitement des réserves et levée par l'acheteur
- Suivi des échéances et clôture de l'opération
- Mise en situation : Contrôle d'un jeu de documents présenté au titre d'un crédit documentaire puis décision de paiement ou de réserve.

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