

# Formation : Gérer les garanties de paiement à l'international

Trade Finance : les outils pour financer les risques du commerce international

Cours de synthèse - 2j - 14h00 - Réf. TRY

Prix : 1720 € H.T.

Le Trade Finance est un ensemble de techniques et de produits destinés à financer et sécuriser les opérations de commerce international. Cette formation, au-delà de la présentation de l'écosystème des différents produits financiers, vous propose un focus spécifique sur les garanties de paiements internationaux.

## Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Comprendre les enjeux du commerce international
- ✓ Cerner l'intérêt des lettres de crédit comme instrument de paiement, financement et gestion des risques import-export
- ✓ Gérer les lettres de crédit et leurs irrégularités éventuelles

## Public concerné

Toute personne des secteurs bancaire, assurance, import-export, logistique, souhaitant compléter leurs connaissances sur le Trade Finance.

## Prérequis

Aucune connaissance particulière.

## Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## Programme de la formation

### 1 Les défis du Trade Finance

- La réglementation Bâle III.
- Les défis de la conformité.

### PARTICIPANTS

Toute personne des secteurs bancaire, assurance, import-export, logistique, souhaitant compléter leurs connaissances sur le Trade Finance.

### PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

### COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## 2 Les conditions générales de vente à l'international et la logistique

- Les différents intervenants d'appui.
- Le transport.
- Les incoterms.
- Les procédures douanières.

## 3 Les instruments et techniques de paiement, la chaîne documentaire

- De la supply chain physique aux documents.
- Les modes de réalisation : par paiement, par acceptation, par paiement différé
- Le choix des documents.
- L'optimisation de la remise des documents.
- L'obtention du paiement par crédit documentaire.
- Les instruments et techniques de paiement.

## 4 Les garanties internationales

- Stand-by Letters of Credit.
- Les organismes de garanties.
- Les organismes publics.
- Les organismes privés.
- Les banques.
- Les assureurs.

## 5 Les cautions et garanties internationales

- La technique de garantie.
- Les moyens de paiement.

## 6 Les mécanismes et le déroulement du crédit documentaire import

- L'articulation du contenu du crédit avec le contrat commercial.
- Les montants, validités, termes de paiement, documents à utiliser et modes de rédaction.
- La demande d'émission par le donneur d'ordre.
- La détermination des documents requis au crédit.
- La réalisation du crédit.

## 7 Les mécanismes et le déroulement de crédit documentaire export

- Réception du crédit par le bénéficiaire.
- Utilisation du crédit par le bénéficiaire.

## 8 Le crédit documentaire : un outil de financement ?

- La mobilisation du crédit documentaire.
- Le crédit documentaire transférable et back-to-back.
- Le financement du poste-clients : financement de créances, le forfaiting.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse [psh-accueil@orsys.fr](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

## Dates et lieux

**CLASSE À DISTANCE**  
2026 : 16 juin, 22 sep., 17 déc.

**PARIS LA DÉFENSE**  
2026 : 16 juin, 22 sep., 17 déc.