

# EF20 - Crédit transférable et "back-to-back"

## L'ingénierie financière du trading



### OBJECTIFS

Se familiariser avec la problématique bancaire posée par les opérations de négoce international. Monter pratiquement des opérations de transfert et de "back-to-back". Résoudre des problèmes techniques inhérents à ces procédures bancaires. Développer une aptitude à préserver la confidentialité dans ce type d'opérations.



### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports techniques, exposés/discussions, exercices, études de cas. Cas concret permettant d'être opérationnel dès le retour en entreprise.



### PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux du crédit documentaire.  
Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



### PROGRAMME

#### LE NÉGOCE INTERNATIONAL

- Les spécificités du négoce international
- Les différents rôles du négociant
- L'utilisation du Bill of Lading (B/L) dans les opérations triangulaires (différentes formes, circuit, B/L « clean » ou « clausé », etc.)
- La négociation des différents contrats (achat/revente, transport)

#### LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE : RAPPELS

- Mécanismes du crédit documentaire
- Les différentes formes de réalisation
- Identification des éléments clés du crédit documentaire
- Les risques et dysfonctionnements de la procédure

#### CRÉDIT TRANSFÉRABLE : CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Analyse détaillée de l'article 38 des Règles et Usances Uniformes 600 (RUU 600)
- Analyse des risques de la procédure de transfert
- Les problèmes techniques du transfert et leur résolution pratique
- Le traitement de l'assurance
- Le traitement de la confidentialité sur la valeur de la marchandise et sur l'identité du fournisseur et de l'acheteur final
- La réalisation pratique du transfert par le négociant (étude d'un exemple)
- La clause de remboursement
- Les transferts conditionnels
- Analyse de certains transferts particuliers
- Le blocage ou « réservation »
- Les précautions à prendre par le négociant dans le cadre du contrat signé en amont de la procédure bancaire

#### LE BACK-TO-BACK

- Les différents types de back-to-back
- Les risques encourus
- Les précautions à prendre
- Incoterms® 2020 et back-to-back

#### ÉTUDES DE CAS

- Montage d'une opération de trading par la mise en place d'un crédit transférable



05 avril 2024



690 €  
(HT)



1 jour  
7h



Cadres commerciaux export, cadres financiers, collaborateurs des services import et export, cadres de banque souhaitant s'initier ou accroître leurs compétences dans la mise en place d'opérations de négoce international et la gestion opérationnelle des procédures utilisant le crédit transférable et le back-to-back.



Après avoir exercé en tant que responsable export et trader dans des sociétés de négoce international, il intervient depuis plus de 20 ans comme formateur et consultant d'entreprise. C'est un spécialiste des aspects techniques de l'export, en particulier des techniques de paiement à l'international, de la gestion des risques financiers internationaux.

#### SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44  
info@formatex.fr  
www.formatex.fr



## Les conditions générales de vente ci-après qui régissent les prestations Formatex, priment sur les conditions générales d'achat des clients.

### INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES :

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin d'inscription figurant sur le site ou en annexe aux documents envoyés en PDF, dûment complétés, soit en ligne (site Formatex), soit par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, Formatex adresse à son client une convention de formation en deux exemplaires. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au client dès confirmation du maintien de formation.

### FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra-entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être mise en œuvre que sur acceptation formelle écrite de la proposition dans son intégralité.

### INFORMATION PRISE EN CHARGE OPCO :

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCO, il doit vérifier l'éligibilité de la formation et procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO. Formatex transmettra tous les documents relatifs à l'action de formation mais ne procédera pas à la subrogation de paiement.

• N° d'existence : 11755181175 - SIRET : 398 167 890 00035

La facture est émise avant ou après la formation selon qu'il s'agisse d'une formation en inter ou intra-entreprise. Elle est adressée à l'entreprise directement. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire (RIB à disposition). Formatex est assujéti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc hors taxe.

### ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

- Pour un inter-entreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé (courrier, fax ou e-mail) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 50 % si l'annulation est signalée 5 jours ouvrés inclus avant le début de la formation et de 100 % si elle est reçue 3 jours ouvrés inclus avant le démarrage.
- L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation
- Pour un intra-entreprise : les conditions d'annulation diffèrent selon le format du projet. Si elles ne sont pas spécifiées dans l'offre initiale, les conditions suivantes s'appliquent : le client se réserve le droit d'annuler la formation 15 jours ouvrés avant le début de l'intervention. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100 % du coût de l'intervention seront dues à Formatex.

### ANNULATION OU REPORT DU FAIT DE FORMATEX :

Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas, le client est prévenu au moins sept jours avant la date de début de la formation. Le client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report. En revanche, les sommes versées par le client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

### RELATION CLIENT-FOURNISSEUR :

Le client s'engage à ne faire aucune proposition directe aux formateurs missionnés par Formatex et à prendre contact systématiquement avec Formatex pour toute suite éventuelle, quelle qu'elle soit.

Le client s'interdit d'utiliser ou de transmettre, même à des tiers, les coordonnées (adresse, téléphone, fax, e-mail) de l'intervenant qui ne seraient pas celles de Formatex.

### PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentations, outils, cours et tout autre document mis à la disposition du client et de son personnel sont la propriété de Formatex ou de ses donneurs de licence. En conséquence, le client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations ou à des tiers les supports ou autres ressources pédagogiques mis à disposition sans l'autorisation expresse et écrite de Formatex ou de ses ayants droit. Les parties s'engagent à garder confidentiel les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

### DROIT APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE :

Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR : <https://www.formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires/>

## LA FORMATION

**Intitulé :** ..... **Code :** .....

**Date(s) souhaitées :** .....

**Prix :**

- Prix net/participant : .....
- Participation du déjeuner :  OUI (20€/jour)  NON

**Total net (en euros) :** .....

## L'ENTREPRISE

**Raison sociale :** .....

**Numéro SIRET :** ..... **Code NAF :** .....

**Adresse :** .....

**Ville :** ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

**Responsable de formation :**  M.  Mme.

**Nom :** ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** | | | | | | | |

**Adresse e-mail :** ..... **Fax :** | | | | | | | |

### PARTICIPANT N°1 :

M.  Mme.

**Nom :** ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** | | | | | | | |

**Adresse e-mail :** ..... **Fax :** | | | | | | | |

**Fonction :** .....

**Adresse :** .....

**Ville :** ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

**RQTH :** Oui  Non

### PARTICIPANT N°2 :

M.  Mme.

**Nom :** ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** | | | | | | | |

**Adresse e-mail :** ..... **Fax :** | | | | | | | |

**Fonction :** .....

**Adresse :** .....

**Ville :** ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

**RQTH :** Oui  Non

## FACTURATION/FINANCEMENT

**Bon de commande :**  Oui  Non **Si oui, n° :** .....

**Adresse :** .....

**Ville :** ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

**Ci-joint un chèque en EUR :**  Oui  Non

**Date et signature :**

Je déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente détaillées au recto ou accessible à l'adresse suivante [www.formatex.fr/mentions-legales.html](http://www.formatex.fr/mentions-legales.html), j'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATEX et en particulier ma responsabilité civile.

Si financé par un OPCO, pas de subrogation de paiement.