

# EF3 - Le montage des opérations de négoce international

## Focus : Sécurisation financière



### OBJECTIFS

Savoir négocier les opérations triangulaires sur le plan juridique et financier, la philosophie du négoce international et le B/L, outil fondamental. Savoir monter des opérations utilisant le crédit transférable et le " back-to-back ". Savoir préserver la confidentialité dans les opérations de négoce, résoudre les problèmes techniques inhérents à ce type de procédures bancaires.



### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Apports techniques, exposés/discussions, exercices, études de cas. Le but est de faire réagir le participant sur des cas concrets. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.



### PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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



### PROGRAMME

#### INTRODUCTION AU NÉGOCE INTERNATIONAL

- Définition et philosophie du négoce
- Le rôle du négociant
- Champs d'application
- Les spécificités d'une société de négoce

#### LA NÉGOCIATION DES CONTRATS

- Le double contrat d'achat et de revente
- La négociation des termes de paiement dans les 2 contrats
- Le contrat de transport
- L'harmonisation des 3 contrats

#### LE B/L OUTIL FONDAMENTAL DU NÉGOCE

- Les 3 fonctions du Bill of Lading (B/L)
- Le circuit du B/L dans les opérations de négoce
- Les réserves
- Modifications du B/L en cours de route
- Le checking du B/L dans le cadre de la lettre de crédit (L/C)
- Analyse de B/Ls

#### LES INCOTERMS® 2020 (RAPPELS)

- Les 4 familles, la répartition des risques et des frais
- Les Incoterms® utilisés dans le négoce
- Les liens entre les Incoterms® et la L/C
- Les nouveautés des Incoterms® 2020
- Le choix des documents en fonction de l'Incoterm®

#### LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Acteurs
- Conditions d'opérativité
- PBIS 821
- Risques
- Réserves

#### LA L/C STANDBY : UNE ALTERNATIVE AU CRÉDIT DOCUMENTAIRE

- Mécanisme et utilisations
- Différences entre L/C classique et L/C standby
- Avantages et inconvénients

#### LE CRÉDIT TRANSFÉRABLE, OUTIL BANCAIRE DU TRADING

- Analyse de l'article 38 des RUU 600 et des risques de la procédure de transfert
- Le traitement de l'assurance et de la confidentialité
- La réalisation pratique du transfert par le négociant (étude de cas)
- La clause de remboursement
- Les transferts conditionnels
- Les précautions à prendre par le négociant dans le cadre du contrat signé en amont de la procédure bancaire

#### LE MONTAGE DES OPÉRATIONS DE NÉGOCE EN UTILISANT LE BACK-TO-BACK

- Les différents types de back-to-back
- Les risques
- Incoterms® et back-to-back



15 et 16 avril 2024  
15 et 16 octobre 2024



1290 €  
(HT)



2 jours  
14h



Responsables export, credit manager, cadres administratifs et financiers, commerciaux en charges d'une zone export, cadre de banque.



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 et 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.