

Trade finance en Afrique : Crédits documentaires, garanties et financement du commerce

Lien : https://maroc-performance.com/formation/trade-finance-en-afrique-credits-documentaires-garanties-et-financement-du-commerce

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
FA171

CATÉGORIE
Environnement Bancaire Et Crédit

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser les fondamentaux du Trade Finance et ses spécificités dans le contexte africain.
- Comprendre les principaux instruments de financement et de sécurisation du commerce international.
- Maîtriser le fonctionnement et la structuration des crédits documentaires import et export.
- Savoir contrôler la conformité des documents et gérer efficacement les irrégularités documentaires.
- Comprendre les mécanismes de confirmation, contre-garantie et financement des crédits documentaires.
- Maîtriser les différents types de garanties bancaires internationales et leurs mécanismes d’appel.
- Savoir utiliser et comparer les Standby Letters of Credit, garanties bancaires et crédits documentaires.
- Être capable de structurer des solutions de financement adaptées aux cycles d’importation et d’exportation.
- Maîtriser les solutions de Supply Chain Finance et leur contribution à l’optimisation du BFR.
- Savoir évaluer et couvrir les risques de change, de taux, de crédit, de fraude et de risque pays.
- Intégrer les exigences KYC/KYB, AML/CFT, sanctions et conformité dans les opérations de commerce international.
- Être capable de structurer et piloter une activité Trade Finance panafricaine rentable, sécurisée, conforme et adaptée aux besoins des entreprises.

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs généraux, directeurs financiers (CFO) et dirigeants de banques et institutions financières.
- Directeurs et responsables Trade Finance, Commerce International et Transaction Banking.
- Trade Finance Officers, Trade Finance Managers et spécialistes des opérations documentaires.
- Chargés d’affaires entreprises, Relationship Managers et banquiers corporate.
- Responsables crédits documentaires, garanties bancaires et opérations internationales.
- Trésoriers, responsables Cash Management et directeurs financiers d’entreprises importatrices et exportatrices.
- Responsables risques de crédit, risques pays, risques opérationnels et risques de contrepartie.
- Responsables conformité, KYC/KYB, AML/CFT, sanctions et Financial Crime.
- Responsables Correspondent Banking, paiements internationaux et relations bancaires transfrontalières.
- Responsables Supply Chain Finance, factoring, financement du BFR et financement du commerce.
- Juristes, avocats d’affaires, consultants, auditeurs et experts spécialisés en commerce international et financement bancaire.
- Cadres des banques centrales, régulateurs, institutions financières et organisations de développement impliqués dans le financement du commerce africain.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux du Trade Finance et du commerce international

- Comprendre les mécanismes, acteurs et instruments du financement du commerce international en Afrique.
- Identifier les principaux risques liés aux transactions transfrontalières : commercial, bancaire, politique, pays, change et non-paiement.
- Maîtriser le rôle respectif des importateurs, exportateurs, banques, assureurs, transporteurs et autres intervenants.

2 / Crédits documentaires : principes et mécanismes

- Maîtriser le fonctionnement du crédit documentaire et ses principales variantes.
- Comprendre les obligations respectives de la banque émettrice, de la banque notificatrice, de la banque confirmante et des parties commerciales.
- Analyser les conditions d'émission, de notification, de confirmation, de présentation et de règlement des documents.

3 / Analyse et contrôle des documents commerciaux

- Maîtriser les principes de vérification de conformité des documents présentés dans le cadre d'un crédit documentaire.
- Identifier les principales irrégularités relatives aux factures, documents de transport, certificats et documents d'assurance.
- Gérer les réserves, demandes de correction, refus de documents et risques de fraude documentaire.

4 / Confirmation, risques bancaires et financement des crédits documentaires

- Comprendre le rôle de la confirmation et les risques assumés par les différentes banques intervenantes.
- Évaluer les risques de crédit, pays, transfert, banque correspondante et convertibilité.

Maroc Performance

- Structurer les lignes de financement nécessaires aux opérations d’importation et d’exportation.

5 / Garanties bancaires internationales

- Maîtriser les principales garanties : garantie de soumission, bonne exécution, restitution d’acompte et garantie de paiement.
- Comprendre les mécanismes des garanties à première demande, cautions et contre-garanties.
- Analyser les obligations des banques garantes, bénéficiaires et donneurs d’ordre ainsi que les conditions d’appel.

6 / Standby Letters of Credit et instruments assimilés

- Comprendre le fonctionnement des Standby Letters of Credit dans les transactions internationales.
- Comparer les Standby, garanties bancaires et crédits documentaires selon leur finalité et leur niveau de risque.
- Identifier les risques juridiques, opérationnels et financiers liés à l’émission et à l’appel des instruments de garantie.

7 / Financement des importations et des exportations

- Maîtriser les principales techniques de financement avant et après expédition.
- Structurer les financements de stocks, préfinancements export, crédits fournisseurs et crédits acheteurs.
- Adapter les solutions de financement au cycle commercial, aux besoins de fonds de roulement et au profil de risque de l’entreprise.

8 / Supply Chain Finance et financement du cycle commercial

- Comprendre les mécanismes de factoring, reverse factoring, forfaiting et autres solutions de financement de la chaîne d’approvisionnement.
- Structurer des solutions permettant d’améliorer le besoin en fonds de roulement des importateurs et exportateurs.
- Évaluer les risques liés aux fournisseurs, acheteurs, banques et plateformes de financement.

9 / Risques de change, taux et risques pays

- Identifier l’exposition aux fluctuations de change et de taux d’intérêt dans les opérations de Trade Finance.

Maroc Performance

- Maîtriser les principes de couverture du risque de change et de taux associés aux transactions commerciales.
- Intégrer le risque pays, les sanctions internationales, les restrictions de transfert et les risques géopolitiques dans l'analyse des opérations.

10 / Conformité, KYC/KYB et lutte contre la criminalité financière

- Intégrer les exigences KYC/KYB, AML/CFT et sanctions dans le traitement des opérations de commerce international.
- Identifier les risques de fraude documentaire, blanchiment, financement du terrorisme, corruption et contournement des sanctions.
- Mettre en place des contrôles de conformité proportionnés aux risques et aux caractéristiques des transactions.

11 / Correspondent Banking et Trade Finance panafricain

- Comprendre le rôle des relations de correspondant banking dans le financement du commerce africain.
- Analyser les risques liés aux banques correspondantes, aux pays, aux devises et aux infrastructures de paiement.
- Structurer des mécanismes permettant de sécuriser les flux commerciaux et les règlements transfrontaliers.

12 / Structuration, tarification et pilotage d'une activité Trade Finance

- Construire une solution complète de Trade Finance adaptée aux besoins d'un client importateur ou exportateur.
- Maîtriser la tarification intégrant commissions, coût du financement, risque de crédit, risque pays et consommation de capital.
- Mettre en place un dispositif de suivi des engagements, rentabilité, risques, conformité et performance du portefeuille Trade Finance.

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

15 au 24 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 21 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 16 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 11 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 06 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance