



FONDAMENTAUX DES ENGAGEMENTS

Objectifs de la formation :

- Connaître les caractéristiques des différents engagements de l'Entreprise, leurs rôles différenciés dans le financement de l'entreprise, les risques associés.
- Appréhender les divers types de sûretés prises par la banque pour maximiser le taux de récupération en cas de défaut.

Programme :

FINANCEMENT BANCAIRE DE L'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES :

Financement du poste « clients » :

- Escompte commercial, escompte valeur.
- Mobilisation de créances professionnelles (marchés privés et publics, ...).
- Cas particulier de l'affacturage (fonctionnement et variante : reverse, confidentiel, export).
- Titrisation.

Autres financements à court terme :

- Découvert et facilité de caisse.
- Crédit de trésorerie (crédit de campagne et crédit spot).

Concours à l'international :

- CREDOC : fonctionnement et variante (transférable, back to back, Revolving).
- SBLC vs. CREDOC.
- MCNE.
- Forfaitage.
- Avances en devises (import et export).
- Couverture du risque de change.

Travaux Pratiques

Engagements par signature et risque de contrepartie associé :

- Classification et risque pour la banque en fonction du degré d'engagement (caution solidaire / garantie à première demande) :
- Garanties à l'international.
- Focus sur la SBLC (RUU 600 et ISP 98).
- Garanties internationales : typologie, cadre juridique international et évolution (URDG n°458 et 758).
- Événements sur engagements par signature.



FINANCEMENTS BANCAIRES DES INVESTISSEMENTS À MOYEN ET LONG TERME

Crédits bancaires à moyen et long terme :

- Typologie.
- LBO.
- Syndication de crédit.

Crédits bancaires à moyen et long terme à l'international.

Crédit-bail mobilier et immobilier et lease back

FSA :

- Focus sur le financement sur valeur d'actif.

Responsabilité du banquier dispensateur de crédit :

- Rupture abusive.
- Contrat de crédit et désengagement.
- Soutien abusif et dernière réforme.

Garantir les risques de la banque.

Rappel sur la relation garanties reçues / fonds propres de la Banque (Bâle II - Bâle III).

Caractéristiques d'une «bonne garantie».

Les garanties réelles et leurs limites (rang, valeur dans le temps, ...) :

- Hypothèque immobilière, maritime, fluviale et aérienne.
- PPD.
- Nantissement de fonds de commerce.
- Nantissement de matériel, de stocks
- Nantissement de valeurs mobilières.
- Comparatif avec d'autres pays.

Les garanties personnelles et leurs contraintes :

- Caution personnelle.
- Lettre d'intention (obligation de moyen, de résultat, ...).



Contre garanties d'organismes spécialisés.

Covenants.

Garanties et procédures collectives.

Public concerné:

- Nouveaux entrants Directions des Engagements.
- Chargés de clientèle Entreprises.
- Relationship Managers.
- Coverage.
- Directions des Risques.
- Directions juridiques.
- Audit, Inspection.

Méthode pédagogique :

Les cours tiennent compte des acquis et des capacités d'assimilation des participants. Le formateur a pour mission de répondre à la demande de façon permanente et individualisée.

Tout au long de la formation, le formateur alterne entre théorie, démonstration et pratique.

Mise à disposition de tout le matériel dédié à cette formation.

Intervenants :

Formateur spécialisé en comptabilité, gestion et finance requérant un minimum de trois années de pédagogie appliquée dans la formation.