CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

International

Réf : 303IT05

Sécuriser les paiements à l'international

2 jours (14h)
Ajouté le 15/06/2022 – Modifié le 15/12/2025

880€ Net de taxe

Appréhendez les différentes techniques de paiement à l'international pour allier performance et sécurité.

Objectifs

- Identifier les différents moyens de paiement
- Choisir une solution adaptée pour sécuriser le paiement en fonction du contexte de l'opération commerciale
- Évaluer le coût de la technique de paiement et son impact sur le déroulement du contrat
- Intégrer les solutions de paiement dans la construction de l'offre et du contrat
- Maîtriser la gestion du crédit documentaire pour éviter les réserves

Compétences visées

- Identifier les différents types de paiement à l'international
- Analyser ces types de paiement sous l'angle de la sécurité
- Différencier les crédits documentaires

Public

Toute personne chargée de négocier les aspects financiers des contrats internationaux ou d'en assurer le suivi et l'exécution.

Prérequis : Maîtriser les règles Incoterms® 2020
Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.
Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Sécuriser l'encaissement de ses ventes à l'étranger : revue des différentes techniques disponibles

PRÉSENTIEL

International

Réf : 303IT05

Sécuriser les paiements à l'international

- Appréhender les risques financiers dans un contexte géopolitique (risque politique, risque de change, risque pays, risque banque)
- Intégrer correctement la sécurisation du paiement dès la rédaction de l'offre ou du contrat commercial
- Appliquer des techniques à disposition (Crédit documentaire, lettre de crédit stand by, garanties de paiement...)

Respecter le cadre juridique du crédit documentaire

- Se soumettre aux Règles et Usances Uniformes Publication n°600 de la Chambre de Commerce Internationale (RUU 600)
- Prendre connaissance des Pratiques Bancaires Internationales Standard, publication n°745 de la Chambre de Commerce Internationale (PBIS 745)
- Comprendre le fonctionnement du crédit documentaire
- Inventorier les activités et responsabilités des différents acteurs (exportateurs, banquiers, importateurs, transporteurs)
- Optimiser son choix du mode de réalisation du crédit documentaire : Paiement à vue, Paiement différé, Acceptation, négociation
- Situer le Crédit Documentaire à toutes les étapes du contrat commercial
- Suivre pas à pas la vie du Crédit Documentaire : ouverture, amendement, remise des documents en banque, paiements ...)
- Rédiger des documents pour voir comment éviter les irrégularités en identifiant les spécificités liées à l'établissement de chaque document (facture, document de transport, assurance...)
- Repérer les risques couverts
- Effectuer la remise des documents en banque
- Comprendre les étapes qui suivent la présentation des documents en banque
- Calculer le coût d'un crédit documentaire
- Connaitre les crédits documentaires à particularités : Transférable, Back to Back, Revolving
- Identifier les alternatives au crédit documentaire : la lettre de Crédit Stand By (SBLC), intérêts spécifiques, face à face, Crédit Documentaire/SBLC
- Citer d'autres outils de sécurisation de paiement : garanties bancaires, assurance-crédit, Remise Documentaire ...

Dates & lieux

30 avril et 06 mai 2026
Nantes / St-Herblain
€ 880.00

09 et 10 novembre 2026
Nantes / St-Herblain
€ 880.00

03 et 04 décembre 2026
La Roche sur Yon

PRÉSENTIEL

International

Réf : 303IT05

Sécuriser les paiements à l'international

€ 880.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 300 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos équipements et infrastructures. Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel.Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiquesUne ergonomie simple et adaptéeDes parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.