

Formation Sécuriser ses paiements à l'international

International

Référence de la formation : **X010**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**

Vous souhaitez apprendre à sécuriser vos paiements à l'international ? Découvrez notre formation qui vous aidera à préparer les opérations à l'international, appliquer les normes Incoterms®, sécuriser les opérations douanières ou encore traiter la chaîne document export.



En présentiel ou à distance **Accessible**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Tarif Inter : **590 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 5 mars 2026

Avec la formation « Sécuriser ses paiements à l'international », découvrez comment gérer et maîtriser les risques liés au commerce international en identifiant la typologie des risques ainsi que les limitations. Trouvez des solutions pour une bonne gestion, en adaptant les financements à l'activité commerciale avec les instruments de paiement ou les techniques d'encaissement simple et les techniques de paiement impliquant le suivi et les coûts. Pour finir, vous verrez également comment bien rédiger un contrat commercial avec les verrous juridiques, les conditions de vente, la réserve de propriété ou encore les garanties de marché.

Objectifs de la formation

- Préparer les opérations à l'international
- Appliquer les normes Incoterms ®
- Sécuriser les opérations douanières
- Traiter la chaîne documentaire export

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Responsable financier, commercial export

Pré-requis

- Aucun

Les points forts de la formation ?

- Formation animée par un expert des marchés publics
- Démarche pédagogique active et participative

- Outils opérationnels utilisables en entreprise

Programme de la formation

1. Gérer et maîtriser les risques liés au commerce international

- Typologie des risques
- Limitations de ces risques

2. Solutions pour une bonne gestion

- Adapter les financements à l'activité commerciale
 - Les instruments de paiement ou techniques d'encaissement simple
 - Les techniques de paiement impliquant suivi & coûts
 - Le crédit documentaire
 - La remise documentaire
 - La lettre de crédit Stand-by
- Bien rédiger un contrat commercial
 - Les verrous juridiques
 - Conditions générales de vente
 - Réserve de propriété
 - Garanties de marché

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Supports informatiques / mises en pratique aidées

Organisation

En face à face pédagogique
Formation à distance ou en présentiel

Évaluation des connaissances

Mise en situation et/ou questionnaire

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis

Chiffres clés

92 %

de recommandation
en 2025

93 %

de satisfaction
en 2025

81 %

de réussite CCE
en 2025