

**Points forts : Sécurisez vos paiements à l'international !**

Objectifs

- Maîtriser les principes des techniques de paiement à l'international
- Négocier et gérer les crédits documentaires pour faciliter la gestion des dossiers au sein de l'entreprise
- Rationaliser les coûts de fonctionnement.

Programme

► L'environnement international des techniques et garanties de paiement

- Les outils disponibles : monnaies, instruments, échéances, garanties...
- Les différents moyens : prépaiement, encaissement simple

► Les principes du crédit documentaire

- La définition et les critères de sélection
- Les justifications de la procédure
- Les RUU 600 et les PBIS
- Les étapes de déroulement

► Les types de crédit et formes de réalisation

- Confirmé, transférable, revolving
- Par paiement, négociation, acceptation

► Le montage d'une opération

- La négociation avec le client
- L'incidence de l'Incoterm
- Le rôle des banques
- La mise en place

► La réalisation du crédit documentaire

- L'analyse de la L/C
- Les souplesses utilisables
- Les amendements
- Le respect des dates et délais
- L'interactivité avec les prestataires
- La rédaction, collecte et vérification de la liasse documentaire

► La gestion du CREDOC

- L'estimation du coût du crédit - Le paiement sous réserve et ses conséquences
- Comment éviter les irrégularités et limiter les réserves

► Les autres garanties

- L'essor de la lettre de crédit stand-by : une alternative au CREDOC ?
- Les ISP 98
- Les similitudes et différences avec le crédit documentaire
- Le choix de la garantie en fonction du client, de la destination, des risques encourus
- Les cautions
- Nouveautés : BPO
- Les BPO un nouvel outil complémentaire

► Les autres techniques remise documentaire, COD

Démarche pédagogique

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques. Acquisition d'outils pour sécuriser vos opérations à l'international : Credoc et stand-by.

Formateur : Formatrice en commerce international, achats et anglais professionnel, elle capitalise sur 17 années d'expérience au sein d'une entreprise de la filière pétrochimique, où elle a exercé des fonctions en administration des ventes export. Elle maîtrise les processus d'exportation, la gestion des relations clients internationaux, ainsi que les aspects logistiques et contractuels liés au commerce international, avec une approche opérationnelle et concrète de la formation. Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Responsable import ou export, administrateur des ventes import/export, commercial, assistant

Prérequis

Connaissance des Incoterms



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Accessibilité de la formation

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et disposent d'un ascenseur permettant l'accès à l'étage.

Pour toute question relative à l'accessibilité ou à l'aménagement de votre formation, vous pouvez contacter nos référents handicap : referenthandicap@ifa-rouen.fr

Indicateurs clés

153 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2025

89 % Taux de satisfaction à chaud 2025

Dates de session

Mises à jour le 20/08/2026

Nous consulter



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr