

# Les techniques bancaires et d'assurance pour sécuriser vos paiements internationaux - Classe virtuelle

Commerce International - Interculturel - 2025

## En résumé

Face aux risques de non-paiement, il est essentiel de maîtriser les outils bancaires et d'assurance adaptés pour sécuriser vos transactions internationales. Cette formation vous apportera les compétences pour identifier les sources de risques, rédiger des conditions contractuelles solides, et choisir les solutions de paiement les plus sûres en fonction de chaque contrat. Apprenez également à négocier efficacement avec vos clients, banques, et assureurs pour garantir la réussite de vos échanges internationaux.

## Objectifs :

Comprendre les faits générateurs source de risques de non-paiement.  
Sécuriser les paiements internationaux par une rédaction appropriée des conditions contractuelles et la sélection d'outils selon l'environnement contractuel.  
Négocier avec le client et les partenaires (banques, assureurs ... ) le moyen de paiement mieux approprié.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

## Participants :

Responsables commerciaux, chargé(e) d'affaires, chargé(e) de clientèle, gestionnaire risques clients, administration des ventes, France ou Export.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce international.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

## Le contenu

### 1. Le contexte des paiements à l'international



**290 €**

Net de taxe par personne. Les entreprises adhérentes à Grex bénéficient d'une remise de 10 %.

---

E3 RISQIMPAYESCV 24-A24

---

 Une demi-journée  Formation à distance  
(matin) soit 3h30

**Dates et villes**

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 06 nov 2025



## 2. Identifier les risques financiers en matière de paiement

Risque client.

Risque pays.

Risque de change.

## 3. Comment sécuriser les paiements à recevoir ?

Produits bancaires proposés par les banques.

Polices d'assurance offertes par les compagnies d'assurance.

Choix comparatif entre banque ou assurance.

## 4. Choix du moyen de paiement le mieux adapté

Chèque ou virement SWIFT ?

Remise documentaire ou crédit documentaire ?

Crédit documentaire ou Lettre de Crédit Stand-By (SBLC).

## 5. Comment améliorer l'efficacité des moyens de paiement ?

Pourquoi demander la confirmation d'un crédit documentaire ou d'une SBLC ?



# Méthodes, moyens et suivi

## Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

## Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

## Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

## Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

## Partenaires

