

ANALYSER & CHOISIR SES INCOTERMS®2020

MAJ 01/2024

DATE

Mardi 22 Octobre 2024

Formation en distanciel

PUBLIC

Responsables ou collaborateurs d'entreprises ayant engagé un développement à l'international ou prévoyant de le faire à court terme. Responsable des achats à l'international, acheteur direction ou assistant logistique.

PREREQUIS

Aucun

INTERVENANT

Expert en logistique internationale et douane.

DUREE

1 jour (7 heures)

TARIF

520 € net/ personne
Limité à 10 participants

MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Alternance d'applications et d'apports théoriques. Interactivité recherchée, échanges, retours d'expériences. Remise d'un support pédagogique.

SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pré et post formation pour évaluer les compétences acquises

Attestation de formation remise à chaque participant.

OBJECTIFS

- Comprendre les règles Incoterms®2020 pour mieux les utiliser, et choisir les bons Incoterms pour établir ses prix de vente et d'achat
- Intégrer les Incoterms®2020 dans la négociation commerciale, dans la réalisation d'un contrat de vente/d'achat à l'international
- Mesurer les implications des Incoterms®2020 sur le contrat, l'organisation du transport, les formalités douanières, l'assurance, les techniques de paiement sécurisées.

PROGRAMME

Les règles de la Chambre de Commerce Internationale demeurent indispensables et incontournables dans le cadre des ventes internationales de marchandises. Elles mettent à la disposition des acteurs du Commerce international des outils qui simplifient et facilitent la gestion des transactions sous la forme d'obligations respectives, elles permettent de mieux négocier avec son partenaire et de déterminer l'incoterms adéquat et surtout de maîtriser les risques et litiges potentiels inhérents à une vente internationale.

1. Présentation des règles révisées Incoterms®2020 de la Chambre de Commerce Internationale

- Définition, comprendre l'utilité et la limite des Incoterms
- Approche des risques et des litiges potentiels
- Evolution de la réglementation et comparaison avec les règles 2010

2. Typologie des règles Incoterms

- Rôle stratégique et commercial des règles Incoterms
- Les différentes classifications des règles Incoterms : Groupe, Ventes au départ / Vente à l'arrivée, Multimodaux / Maritimes
- Les obligations réciproques des vendeurs et des acheteurs
- Les Incoterms, le contrat de vente et les contrats associés
- Les règles Incoterms et la chaîne logistique : expédition, livraison, chargement, points critiques

3. Les règles Incoterms®2020 et la valorisation de l'opération commerciale

- Que négocier pour déterminer le bon Incoterms ?
- Bien distinguer les différents transferts : risques, frais et « propriété »
- Les règles Incoterms, un outil de détermination du prix de vente
- Les règles Incoterms et les techniques de paiement sécurisées

POUR ALLER PLUS LOIN...

CCI International Grand Est propose un accompagnement personnalisé de votre projet de développement à l'international au travers d'un conseil individualisé ou par le biais d'autres formations (inter- ou intra-entreprise) qui vous permettront d'améliorer vos performances à l'international.