

CONCERNE

Personnel du service export, chargé d'affaire, personne du service commercial.

PRÉREQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

- Comprendre le rôle, les impacts, les limites et les liens des règles incoterms® avec le contrat de vente-achat, le transport, l'assurance, la douane, le crédit documentaire.
- Savoir inscrire les incoterms® dans la négociation commerciale .
- Devenir un Interlocuteur crédible et averti.

DURÉE

1 jour

SANCTION

Attestation de compétences

PÉDAGOGIE

Formation action.
Étude de cas pratiques, quizz et QCM.

LIEU

EN ENTREPRISE

CONTENU DÉTAILLÉ

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DES RÈGLES INCOTERMS® DE L'ICC

Rôle et portée des Règles Incoterms® dans l'environnement du commerce international

Les limites

Les Règles Incoterms® 2020 :

- A : FCA option Bill of Lading on board
- B : mention des coûts là où ils sont listés
- C : CIP meilleure couverture d'assurance
- D : Organisation du transport avec les propres moyens du vendeur ou de l'acheteur
- E : DAT vers DPU
- F : Ajout d'exigences relatives à la sécurité et la répartition des coûts

LES 11 RÈGLES INCOTERMS® 2020 À LA LOUPE

Obligation des parties

Transfert des risques, transfert des frais

Avantages et inconvénients côtés vendeur et acheteur

INTERACTIONS DES INCOTERMS® AVEC LES DIFFÉRENTS AUTRES CONTRATS

Incoterms® et contrat de vente/achat

Incoterms® et dédouanement

Incoterms® et contrat de transport

Incoterms® et contrat d'assurance

Incoterms® et crédit documentaire

LES BONNES PRATIQUES