Module 2.2

LES REGLES INCOTERMS ® ICC 2020 : Optimisez vos performances logistiques

Durée : 2 journées (soit 14 heures)

Cette formation à forte valeur ajoutée vous permettra d'explorer les nombreuses implications des règles Incoterms dans votre politique de vente et/ou d'achat de marchandises : transport, douane, droits et taxes, stockage et distribution, conteneurisation, assurance….

Dispensée sur 2 journées non consécutives, cette formation permet de ne pas monopoliser son temps de formation au détriment de son temps de travail.

Public

Tout public

Prérequis

Aucun

Objectifs

1. Comprendre les enjeux logistiques du vendeur et de l'acheteur pour mieux négocier l'incoterm du contrat
2. Savoir adosser au contrat de vente les contrats de transport et d'assurance les plus appropriés
3. Rentabiliser le prix de vente et/ou le prix d'achat d'une marchandise

Finalité

1/ Être le référent Incoterms® de votre entreprise

2/ Mise en place d'une politique de transport ad hoc

4/ Optimiser ses marges commerciales

Formation-Export
1, square Vivaldi
Les Epinettes
78150 Le Chesnay Rocquencourt

Tel : (33) 1 39 55 95 87 (coût d'une communication locale)
Email : info@formation-export.com
Site internet : www.formation-export.com

PROGRAMME

DEFINITION ET GENERALITES

1. Rapide historique
2. Le rôle des incoterms dans le contrat de vente
3. Présentation des 11 sigles EXW-FCA-CPT-CIP-DAP-DPU-DDP-FAS-FOB-CFR-CIF

ANALYSE APPROFONDIE DES REGLES INCOTERMS® ICC 2020

1. Par sigle
2. Par famille
3. Les règles Incoterms ® de vente au départ
4. Les règles Incoterms ® de vente à l'arrivée
5. Les variantes
6. Les règles Incoterms ® adaptées au transport multimodal et/ou combiné
7. La question du transport par conteneurs maritimes FCL et LCL
8. Les règles Incoterms ® adaptées au transport conventionnel par voie d'eau
9. Comparaison avec la version 2010

LES INCIDENCES SUR :

1. L 'organisation du transport et l'assurance
2. Le conditionnement et l 'emballage
3. Les conditions de livraison, retards, pénalités
4. Les formalités douanières et le contrôle des marchandises
5. Les documents d'accompagnement des marchandises
6. Le prix de vente et la valeur en douane
7. La facturation
8. Le paiement
9. Les pratiques bancaires de paiement (remise documentaire, crédit documentaire, L/C standby
10. La TVA et la déclaration EMEBI

LES CAS PARTICULIERS :

1. Les stipulations contraires du contrat de vente
2. Les variantes
3. Les liner Terms et les THC (usages des ports)

Formation-Export
1, square Vivaldi
Les Epinettes
78150 Le Chesnay Rocquencourt

Tel : (33) 1 39 55 95 87 (coût d'une communication locale)
Email : info@formation-export.com
Site internet : www.formation-export.com

4. Le FOB made in USA
5. Les incoterms et le marché unique

LES PIEGES A EVITER :

1. Sur l'emballage
2. Sur les opérations de manutention.
3. Sur les formalités douanières et sur le contrôle.
4. Sur le choix des transporteurs.
5. Sur l'assurance
6. Sur les documents.
7. Sur les instructions bancaires dans le cadre d'un paiement par crédit documentaire.
8. Sur le transfert de propriété

Profil du formateur : Patrick Naggiar Consultant, expert en techniques administratives, logistiques et bancaires du commerce international, consultant auprès des CCI Paris- Essonne et Seine et Marne

- Le plus du stage :
  1. Formation interactive avec support électronique PDF + Clip Powerpoint conçus par FORMATION-EXPORT ® + alternance d'apports théoriques et pratiques. Echanges de points de vue, mises en situation et cas pratiques, co-construction, conseils de l'intervenant
  2. Deux cas pratiques
  3. Dispensée sur 2 journées non consécutives, cette formation permet de ne pas monopoliser son temps de formation au détriment de son temps de travail.
- Suivi et évaluation :
  1. Evaluation des acquis en fin de formation sous forme de Quiz
  2. Questionnaire individuel de satisfaction « à chaud » dès la fin de la formation
  3. Possibilité de garder le contact avec le formateur par mail pour d'éventuelles questions en rapport avec la formation
- Validation : certificat de réalisation

Renseignements et inscriptions : inscriptions@formation-export.com

Accessibilité handicap : contactez notre référant info@formation-export.com

Tel : 01 39 55 95 87 (non surtaxé)

Prochaines sessions : cliquez ici

RÉVISÉ
10:31, 04/01/23

Tarifs : cliquez ici

Programme élaboré et formaté par FORMATION-EXPORT © Tous droits de diffusion et de reproduction strictement interdits

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11780445678 auprès du préfet de Région d'Ile-de France

Siret : 399 520 386 00042 – Code NAF : 804 C

Formation-Export
1, square Vivaldi
Les Epinettes
78150 Le Chesnay Rocquencourt

Tel : (33) 1 39 55 95 87 (coût d'une communication locale)
Email : info@formation-export.com
Site internet : www.formation-export.com