



**Comprendre, faire le bon choix d'Incoterm et maîtriser son impact sur la performance commerciale.**

### Objectifs :

Comprendre les règles Incoterms® pour mieux les utiliser et mesurer leur impact sur le transport, les formalités douanières, l'assurance et les paiements.

Inscrire les Incoterms® 2020 dans la négociation commerciale et ses contrats de vente ou d'achat à l'international.

### Structures :

Entreprise commerciale  
Entreprise industrielle  
Société de services

### Secteurs :

Tous secteurs d'activité

### Public :

Dirigeants, collaborateurs d'entreprise chargés des opérations d'import-export ou de logistique et de transport

**Prérequis :** aucun

**Accessibilité :** Cette formation (ou ce dispositif, ou cet accompagnement...) est accessible aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez prendre contact avec le référent handicap du service : Jean-Christophe GESLIN au 02 43 29 00 51.

### Délai d'accès :

L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs : délai moyen constaté 2 mois.

Pour les formations éligibles au CPF et sans pré-requis : compter un délai compris entre 4 et 15 jours.

Pour les dispositifs à entrée et sortie permanente, délai lié le plus souvent à l'accord de prise en charge du financeur.

### Compétences visées :

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Connaître la codification internationale des modalités de transport
- Savoir adapter ses conditions de livraisons aux pratiques internationales
- Savoir choisir l'Incoterm adéquat dans la relation commerciale

### Points forts :

**Taux de satisfaction global 2019** (taux de remplissage global 95%) : **98 % des stagiaires ont déclaré être « SATISFAIT ou ENTIEREMENT SATISFAIT »** sur les critères suivants : Conformité avec les objectifs annoncés ; Qualité des apports théoriques ; Animation générale ; Relation animateurs/participants ; Adaptation à vos attentes personnelles ; Utilisation possible des acquis dans votre travail ; Organisation matérielle, rythme.

**4,4 / 5 - Note de satisfaction auprès des stagiaires demandeurs d'emploi en 2019** (source Anotea "La Bonne Formation")

### Les plus pédagogiques :

**Animateur :** Consultant expert en commerce international

### Méthodes :

Consultant expert en commerce international

## INFORMATION

2 jours - 14 heures

€ 812 € net

**Session(s) à Le Mans - en présentiel**

- 14 et 15 septembre 2020

**Session(s) à Possibilité de suivre cette formation à distance**

- Nous consulter



Retrouvez cette formation dans les 5 CCI des Pays de la Loire !



Intervention pragmatique et opérationnelle, alternant apports de connaissances, cas pratiques, études de documents et échanges d'expériences.

Méthodes et outils adaptés à la formation (QCM, exercices d'application...).

Groupe de 4 à 12 personnes

Salle équipée de vidéoprojecteur, PC, paperboard ou tableau pour accueillir les stagiaires et d'un coin accueil café.

### **Validation / Certification :**

Evaluation des connaissances acquises en fin de formation

Attestation individuelle de fin de formation

Possibilité de certification CCE inventoriée par la CNCP. Code CPF 2019 : 236344 avec les formations complémentaires DI03FR – DI04FR – DI05FR – DI 06FR

POUR VOUS INSCRIRE SUR L'APPLI CPF, [CLIQUEZ-ICI](#) .

**Myriam Reuzé**  
Téléphone : 02 43 21 00 12  
myriam.reuze@lemans.cci.fr

**CCI Le Mans Sarthe**  
1 bd René Levasseur  
CS 91435 - 72002 LE MANS Cedex 1



## Programme :

### Présentation générale des Règles Incoterms®

Comprendre le contexte d'une vente ou d'un achat à l'international  
Comprendre les risques d'une transaction commerciale à l'international : identifier les sources d'information pour identifier les risques ; la place des Incoterms® dans la gestion des risques  
Comprendre l'utilité des Incoterms®  
Définition des Incoterms® et leurs limites : obligations du vendeur et de l'acheteur en fonction des règles des Incoterms® ; les avantages et les inconvénients de chaque Incoterm®  
La question du transfert de propriété (juridique et économique)

### Décrypter les 11 règles Incoterms®

Les différentes familles d'Incoterms® : point de transfert de frais et de risques  
Les Incoterms® de vente, au départ et à l'arrivée  
Les Incoterms® multimodaux, les incoterms maritimes : savoir les utiliser de façon adaptée  
L'impact des Incoterms® sur les plans : contractuel, logistique, financier, sécurité de paiement, documentaire, douanier, fiscal, assurance et commercial

### Les Incoterms et l'assurance transport

Identifier les risques transport durant une opération d'exportation / importation  
Se protéger efficacement en contractant une assurance transport adaptée

### Identifier les limites des Incoterms® 2020

Règles Incoterms® et rupture de contrat  
Les points de vigilance  
L'usage du EXW à éviter  
Les variantes des Incoterms® : FOBS américains

### Incoterms et critères de performance commerciale

Structuration des coûts : calculer le prix de revient selon l'Incoterm® retenu ; calculer son prix d'offre export selon les différentes règles des Incoterms (Etudes de cas et/ou comparatifs)

### Acquérir des outils pour bien choisir l'Incoterm®

Tableaux de répartition des frais et des risques selon les Incoterms® et schémas synthétiques  
Incoterms® et preuves de livraison  
Les points critiques des Incoterms®  
Les Incoterms® à privilégier côté vendeur, côté acheteur  
Les critères de choix en tant que vendeur, en tant qu'acheteur : l'incidence des Règles Incoterms® 2020 sur le prix de vente export et le prix de revient à l'achat.