



LA MAITRISE DES INCOTERMS ET LEUR IMPACT COMMERCIAL, LOGISTIQUE, DOUANIER ET FINANCIER

Objectifs :

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- > De cerner l'étendue des engagements et de la responsabilité des exportateurs ou des importateurs selon l'incoterm retenu
- > De mettre en place des recommandations afin d'éviter les litiges
- > D'évaluer les avantages et les inconvénients de principaux incoterms pour chacun des contractants sur le plan commercial, logistique et douanier
- > D'identifier l'impact des incoterms sur le fonctionnement des techniques de paiement

Pour qui :

- Administration Des Ventes export, Support Clients, Back Office
- Responsables de zone et commerciaux export
- Service achat international : responsable import et acheteurs internationaux
- Responsable logistique Internationale

FORMATION INTER-ENTREPRISE :

Lieu : CCI Formation à Auch

Durée : 1 jour, soit 7 heures

Prix : 250 € HT par personne

Dates :

Vos contacts :

Morgane VERGLAS

m.verglas@gers.cci.fr

Valérie VALADIÉ

v.valadie@gers.cci.fr

Programme :

Panorama des Incoterms : nouveaux incoterms 2010

- L' ICC et les raisons de la réforme : passage de 13 à 11 Incoterms
- Les nouveaux incoterms : DAT et DAP
- Les incoterms par famille E, F, C et D
- Ventes au départ et vente à l'arrivée : la répartition des frais et la répartition des risques
- Absence de liaison entre incoterms et transfert de propriété
- Balayage des principaux incoterms : schéma récapitulatif
- La notion de liner-terms
- Le choix des incoterms à l'export et à l'import : les aspects logistiques, douaniers, commerciaux et financiers

Incoterms et construction du prix export ou du coût de revient import

- Le calcul des coûts de transport au cours de la chaîne logistique : maritime, aérien, routier
- La construction du prix export et calcul du coût de revient import
- Incoterms et taxation douanière

Incoterms et techniques de paiement

- Bref rappel du mécanisme de la remise documentaire et du crédit documentaire
 - Incoterms et documents à présenter par le vendeur
- Synthèse

Méthode pédagogique :

- Approche pédagogique : nombreux schémas et tableaux
- Présentation sous PPT
- Alternance de repères techniques et d'illustrations par des exemples opérationnels.



CCI Formation Gers

Place Jean David - 32000 AUCH
Tél 05 62 61 62 32 - Fax 05 62 61 62 33
Email : cciformation@gers.cci.fr

ERROR: undefined
OFFENDING COMMAND: d

STACK:

{end grestore }
/GSE