

## Programme 2024

# Maitriser les règles Incoterms 2020 de l'ICC pour mieux négocier

### Résumé

Définition codifiée des conditions de livraison dans un contrat de vente, les Incoterms (International Commercial Terms) ont été définis par la Chambre de Commerce International (ICC) afin trouver un langage commun sur les règles qui régissent le transport de la marchandise.

### Objectifs

Maitriser les règles Incoterms 2020 (coûts, risques, obligations) et comprendre leur incidence sur les contrats périphériques : transport, assurance, déclarations douanières et sur les sécurisations de paiement.

Inscrire les Incoterms 2020 dans la négociation commerciale

Utiliser les Incoterms 2020 pour l'établissement des prix de vente, des prix d'achat et pour l'exécution des contrats d'achat ou de vente à l'international.

### Programme

#### 1. Présentation générale des Incoterms de l'ICC

- Le rôle de l'ICC (International Chamber of Commerce)
- Définition des Incoterms
- La question du transfert de propriété (juridique et comptable)

Quiz : vrai / faux

#### 2. Les innovations de la version 2020, les explications

#### 3. Les Incoterms à la loupe

- Incoterms multimodaux, maritimes : point de transfert des frais et des risques.
- L'impact des Incoterms 2020 sur les plans contractuel, logistique, financier, sécurité de paiement, documentaire, douanier, fiscal, assurance, commercial.

#### Durée

1 JOURNÉE

#### Pré-requis

Formation sur les fondamentaux obligatoire

#### Public

Responsables de zones, commerciaux et assistants export, acheteurs, services achats, ADV et logistique Dirigeants ou créateurs d'entreprise se développant à l'international

#### Intervenant

Florence BLANCHIER  
Consultante formatrice IMPORT-EXPORT

*Application : choisir d'un incoterm en fonction des situations*

#### **4. Précisions et limites des Incoterms**

#### **5. Outils pour bien choisir l'Incoterm**

- Tableaux et schémas récapitulatifs
- Incoterms et preuves de livraison
- Analyse critique des Incoterms côté vendeur, côté acheteur

*Exercice : calcul de prix de vente en fonction de plusieurs incoterms*

**Tarif interentreprise** : 490 € H.T. par participant à partir de 2 inscrits. Formule **Uno** : 980 € H.T.

**Intra, sur mesure** : nous consulter

#### **Moyens pédagogiques**

Formation interactive avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Une pédagogie basée sur de nombreux exemples concrets et des partages d'expériences.

Nombre limité de participants (8) pour approfondir les pratiques et répondre aux questions individuelles

Travail de mise en œuvre sur le cas de l'entreprise ou projet du stagiaire

#### **Moyens techniques :**

Salles de formation équipées pour une pédagogie active. Suivi de l'exécution et appréciation des résultats.

Option : formation synchrone (en direct) 100 % à distance. Conditions : avoir un matériel informatique muni d'un micro et d'une caméra. Un débit suffisant est indispensable.

#### **Délais d'accès :**

Entre 15 et 30 jours suivant la demande.

#### **Modalités d'évaluation :**

Positionnement à l'entrée, test/quiz au terme de la formation et évaluation à froid.

#### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Sur demande : Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours. Pour toute information complémentaire ou demande d'inscription, veuillez joindre le 06.62.34.25.42. Vous serez recontactés sous 24 à 48 heures.

### Suggestions pour vous préparer à cette formation :

- Maîtriser les fondamentaux du commerce international pour mieux réussir ses opérations d'import-export

### Suggestions pour compléter vos basiques :

- Améliorer ses opérations de dédouanement (la douane vue de l'entreprise)
- Acheter une prestation de transport international

### Pourquoi venir chez nous ?

- Nous réalisons auprès de chaque participant un audit de positionnement pour vérifier la cohérence du projet et de la formation sélectionnée
- Nous offrons un tutorat afin de vérifier que les connaissances ont été mises en application
- Nous envoyons un bilan formateur aux partenaires financeurs sur simple demande

### Modalités de paiements

- Formation 100 % distance : paiement à la commande
- Formation en présentiel :
  - Paiement par l'entreprise : 10 jours nets, date de facture.
  - Paiement par l'OPCO, contacter Florence au 06 62 34 25 42  
[formation.blanchierconsulting@gmail.com](mailto:formation.blanchierconsulting@gmail.com) ou formulaire joint

Vous souhaitez être recontacté, formulaire

### Pour aller plus loin

**Strat&CI** en collaboration avec Blanchier Consulting propose un accompagnement personnalisé de votre projet à l'international par la biais de 3 niveaux [d'abonnement](#) ou sur-mesure à votre convenance. Parlons-en (lien vers formulaire)