

Règles Incoterms 2020

ELEMENTS DE CONTEXTE

Le commerce international est une composante essentielle de l'économie mondiale, favorisant les échanges de biens et de services à l'échelle planétaire. Cependant, il est souvent compliqué en raison de la diversité des réglementations et des responsabilités impliquées dans les transactions internationales. Les Règles Incoterms 2020 (International Commercial Terms), publiées par la Chambre de commerce internationale (CCI), jouent un rôle crucial dans la simplification et la clarification de ces opérations commerciales mondiales. Les Incoterms 2020 sont la dernière version de ces règles, entrées en vigueur pour tenir compte des évolutions récentes du commerce international.

FINALITES DE LA FORMATION

Cette formation vise à fournir aux participants une compréhension approfondie des Règles Incoterms 2020 et à les préparer à les appliquer de manière efficace dans leurs transactions internationales. Les participants apprendront à choisir les termes commerciaux appropriés, à définir clairement les responsabilités et les obligations des parties prenantes, à minimiser les risques et à optimiser la gestion de la documentation. Elle s'adresse aux professionnels du commerce international, aux logisticiens, aux responsables des ventes, aux exportateurs et importateurs, ainsi qu'à toute personne impliquée dans les transactions internationales.

OBJECTIFS ET COMPETENCES

A la fin de la formation, les participants devraient être en mesure de :

- Connaître les changements liés à la réforme des incoterms 2010 ;
- Maîtriser les risques et les coûts liés au choix de l'Incoterm dans un contrat commercial ;
- Capable de choisir l'Incoterm adapté à la stratégie d'achat/vente de l'entreprise ;
- Savoir éviter les pièges liés à l'Incoterm dans la rédaction des contrats commerciaux et des crédits documentaires ;
- Comprendre l'impact des Incoterms sur les contrats de vente internationaux, y compris les aspects légaux et pratiques.
- Savoir comment les Incoterms affectent les procédures douanières et la documentation nécessaire pour l'importation et l'exportation.

PUBLICS ET PREREQUIS

- Professionnels du commerce international
- Logisticiens
- Responsables des ventes
- Exportateurs, importateurs
- Et tout individu impliqué dans des transactions internationales

Aucun prérequis

MODALITES PEDAGOGIQUES :

Animation : Présentiel sur 2 jours soit 14 heures.

Méthodes d'apprentissage : Apports théoriques et pratiques avec mise en situation des apprenants, notions fondamentales, travaux de groupe, partage d'expériences, exercices pratiques, mises en situation professionnelles, exemples concrets, classe inversée, learning by doing.

Evaluation des apprenants : QCM, tour de table et observation

Validation : Attestation de fin de formation, certificat de réalisation et feuilles d'émargement

Intervenant(e) : Formateur(trice) spécialisé(e) avec une expérience significative dans le transport international et sur la réglementation douanière.

Règles Incoterms 2020

PROGRAMME :

1^{ère} PARTIE : Présentation générale des Règles Incoterms 2020 ICC

- Ce qu'elles définissent, ce qu'elles ne définissent pas
- Les innovations de la version 2020 :
 - Incoterms 2010 *versus* Incoterms 2020 : quelles nouveautés... et pourquoi ?
 - Une publication officielle plus pratique : nouvelle rédaction, rôle de l'Introduction et des Notes Explicatives
- Les Règles Incoterms® 2020 à la loupe :
 - Multimodaux et maritimes : points de transfert des frais et des risques
 - L'impact des Incoterms 2020 sur les plans : contractuel, commercial, logistique, assurance, documentaire, douanier, fiscal, financier, sécurité de paiement (la nouvelle option du FCA).
 - Les conséquences sur les pratiques commerciales et logistiques

2^{ème} PARTIE : Les liens des Incoterms avec les différents contrats

- Les limites des Règles Incoterms®
 - Incoterms et contrats vente/achat
 - Incoterms et Contrats de transport
 - Incoterms et Contrats d'Assurance
 - Incoterms et moyens de paiement (CREDOC)
 - Incoterms et les pratiques du terrain
 - Choisir la règle la plus adaptée en tant que vendeur, en tant qu'acheteur

3^{ème} PARTIE : Cas Pratiques

- Les cas concrets sont répartis tout au long des chapitres traités, en illustration du déroulé pédagogique.
- Travail en groupe
- Discussion plénière sur les réponses aux cas pratiques