



1  
Jours

# Choisir le bon incoterm pour booster ses ventes

dans COMPTABILITE - ANALYSE ET DIRECTION FINANCIERE / Réf : COM-DIFI-2

## Objectifs de la formation

- Adapter sa stratégie en fonction des échanges internationaux
- Identifier les pièges liés à l'Incoterm
- Analyser et comparer les choix d'incoterm

## Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

### Matin

#### 1. Décrire le processus

- Définition
- La livraison
- Le partage des coûts
- Le transfert des risques à l'international

#### 2. Identifier le rôle de l'Incoterm dans la transaction commerciale internationale

- Transfert de propriété
- Transfert de risques
- Points clés du contrat de vente

### Après-midi

#### 3. Identifier les Incoterms 2010

- Définition



- Principales évolutions par rapports aux Incoterm 2000
- Analyse des changements et des opportunités
- Les Incoterms maritimes
- Les Incoterms multimodaux
- Calcul du prix final selon l'Incoterm choisi
- Choisir l'Incoterm le plus adapté

#### 4. Déterminer l'incidence du choix de l'Incoterm

- Adapter l'Incoterm au moyen de transport
- Partie administrative
- Moyen de paiement
- Crédit documentaire
- Responsabilité fiscale de l'exportateur ou de l'importateur selon l'Incoterm choisi

### Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

### Public cible

Toute personne en prise de fonction et/ou qui souhaitent renforcer leur connaissance de la réglementation douanière

### Pédagogie

#### Méthodes pédagogiques

- Exercices d'autopositionnement, partages d'expériences interactifs entre stagiaires
- Supports théoriques et pratiques
- Mises en situation

#### Modalités d'évaluation



- Alternance de situations d'évaluations formatives (questionnements d'évaluation et exercices d'application)
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

