

INCOTERMS CCI 2010

EXW, DAT, DDP, CPT, CIF ...

Ne restez pas sans voix devant le chargeur qui vous en parle
Maîtrisez les conditions de vente et livraison
Sachez faire la différence entre contrat commercial et contrat de vente
Conseillez votre Client sur le meilleur incoterm

Objectifs visés : former aux techniques du commerce international

- par une meilleure maîtrise des conditions de vente à l'international
- par une meilleure familiarisation avec les moyens de paiement internationaux
- permettre aux agents maritimes de mieux conseiller leur clientèle de chargeurs dans la gestion de leur contrat commercial

Première journée : l'apport conceptuel et les outils

I - Les incoterms : l'esperanto des exportateurs – importateurs

- mettre fin à la cacophonie linguistique, culturelle et de pratiques source de confusions et de contentieux
- adopter une langue universelle compréhensible de la même manière par tous les praticiens du commerce international
- mettre à la disposition de ceux-ci des outils adaptables et évolutifs

II - Ce que règlent les incoterms

III - Ce qu'ils ne règlent pas (encore)

IV - Présentation détaillée des 11 incoterms CCI 2010 , obligations, lieux et moments de transferts

- regroupement par mode de transport : les incoterms maritimes et les incoterms polyvalents
- de l'EXW au DDP : un engagement croissant du vendeur et décroissant de l'acheteur
- les ventes départ
- les ventes arrivée
- Le point critique de transfert de risques
- le point critique de transfert de frais
- les documents à produire
- les informations à transmettre

V - Les variantes incoterms : "EXW loaded on..", "FOB arrimé, saisi"..

VI - QUIZ et EXERCICES

VII - Les incoterms de la CCI et les incoterms américains : prévenir les confusions

Deuxième journée : suite de la présentation et étude de cas

VIII - Les liner terms, composante du contrat de transport

- présentation
- bord
- sous palan
- le long du bord
- quai

IX - Les liner terms et le contrat d'affrètement au voyage : la clause " FIO " " FIOST " "FIOST secured and dunnaged " et les obligations de l'affréteur

X - L'articulation liner terms et incoterms :

- les dangers de confusion
- qui doit payer la manutention portuaire de l'acheteur ou du vendeur

XI - La répartition des dépenses depuis l'usine vendeur au magasin acheteur en fonction de l'incoterm

XII - Les incoterms et le crédit documentaire :

- les incoterms à écarter parce que retardant le paiement
- les incoterms qui anticipent le paiement

XIII - Choisir et conseiller un incoterm :

- les contraintes de l'entreprise
- son savoir-faire logistique
- la prise en compte de la dimension marketing et des attentes spécifiques de sa clientèle