



## Maîtriser l'offre commerciale export et les incoterms

### OBJECTIFS

- Maîtriser les Incoterms 2000 dans les relations commerciales.
- Protéger contractuellement l'entreprise dans ses relations à l'international.

### CONTENU

- **Réflexion générale préliminaire**
  - ✓ Quels contrats faut-il exécuter à l'international ?
  - ✓ Assurer l'entrée en créance née
- **Le tableau logique FERE FIRI**
  - ✓ Les INCOTERMS classés selon le point de vue du vendeur
  - ✓ Les 13 Incoterms ont une architecture miroir
  - ✓ Les deux familles et les quatre groupes d'incoterms
  - ✓ Une spécialisation par mode de transport
  - ✓ Quels incoterms utiliser en fonction du mode de transport
- **QCM fondamental**
  - ✓ Gérer la délicate question des « liner-terms »
  - ✓ Les INCOTERMS, les « foreign trade definitions » et les termes euros nationaux
  - ✓ Les Incoterms et le crédit documentaire
- **Grille de taxation export**
  - ✓ Les Incoterms et les matrices de coût
  - ✓ Le dispositif de soutien à l'export





## Maîtriser l'offre commerciale export et les incoterms

- **Tarifification import**
  - ✓ Les Incoterms et les points de transfert critiques
  - ✓ Les Incoterms CIF / CIP et la question des assurances
  - ✓ Les 9 limites des Incoterms
  - ✓ Les nouveautés apportées par la version 2000
  - ✓ Les tactiques du vendeur et de l'acheteur
  - ✓ Les critères de choix
  - ✓ Le tour d'horizon du EXW, FCA, FAS, CPT, CIP, CIF, DDU et DDP

### PÉDAGOGIE

- Supports de cours, études de cas

### PUBLIC

- Collaborateur export

### DURÉE

- 1 jour

### CALENDRIER

- Nous consulter

### BUDGET PAR PERSONNE

- 330 € HT (Déjeuners inclus)

**RÉF : E1**



CHAMBRE DE  
COMMERCE ET  
D'INDUSTRIE  
DE LA MAYENNE

**Nous  
contacter**

Tél. : 02 43 91 47 47

**Centre de Formation**  
www.formation.mayenne.cci.fr  
5 bld de l'Industrie SAINT BERTHEVIN