



Points forts : L'actualité du commerce international Principaux changements au 1^{er} janvier 2020.
Nouvelles règles et innovations

Objectifs

- Définir l'obligation de livraison entre le vendeur et l'acheteur
- Maîtriser les Incoterms et savoir les utiliser de manière appropriée
- Connaître les implications pratiques et juridiques des différents Incoterms
- Calculer un prix import ou export en fonction de l'Incoterm choisi

Programme

► PRÉSENTATION GÉNÉRALE DES RÈGLES INCOTERMS® 2020 DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE

- Rôle des Règles Incoterms® dans l'environnement du commerce international
- Les innovations des Règles Incoterms® 2020
- Les principales distinctions entre les Incoterms® 2020 et Incoterms® 2010
- Précisions et limites des Incoterms®
- Outils pour bien choisir l'Incoterm®
- Tableaux et schémas récapitulatifs
- Analyse critique des Incoterms® côté vendeur, côté acheteur
- Les critères de choix en tant que vendeur, en tant qu'acheteur

► LIEN DES INCOTERMS AVEC LES DIFFÉRENTS CONTRATS

- Incoterms et contrat de vente / achat
- Incoterms et contrat de transport
- Incoterms et dédouanement
- Incoterms et contrat d'assurance
- Incoterms et crédit documentaire

► CAS PRATIQUES

Démarche pédagogique

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Formateur : Consultant-formateur en commerce international disposant de plus de 10 ans d'expérience dans l'accompagnement des entreprises à l'export et la formation d'étudiants de l'enseignement supérieur. Il intervient sur des thématiques liées au développement international, à la stratégie export et à la réglementation douanière. Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Toute personne souhaitant gérer les opérations à l'international

Prérequis

Pas d'exigence spécifique.

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr

Accessibilité de la formation

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et disposent d'un ascenseur permettant l'accès à l'étage.
Pour toute question relative à l'accessibilité ou à l'aménagement de votre formation, vous pouvez contacter nos référents handicap : referenthandicap@ifa-rouen.fr

Indicateurs clés

153 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2025

89 % Taux de satisfaction à chaud 2025

Dates de session

Mises à jour le 20/08/2026

Nous consulter



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr