



ESAA

Pins maritimes- Mohammadia
Alger - Algérie



LES INCOTERMS :

ENJEUX LOGISTIQUES ET COMMERCIAUX POUR LE CLIENT.
QUELS IMPACTS SUR LE VOLET FINANCIER ?

24 Octobre 2011
ESAA – Alger, Algérie

Les incoterms sont souvent connus des opérateurs mais leur usage n'est pas toujours maîtrisé par les interlocuteurs étrangers de l'entreprise. L'incoterm choisi a un impact sur la réalisation du contrat commercial et souvent sur la technique de paiement. Ce séminaire donne un éclairage intéressant en montrant l'impact des incoterms sous différents angles (commercial ; logistique, financier et juridique).

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- De cerner l'étendue des engagements du client de la banque en tant qu'exportateur ou importateur selon l'incoterm retenu;
- De mettre en place des recommandations afin d'éviter les litiges;
- D'évaluer les avantages et les inconvénients de principaux incoterms pour chacun des co-contractants;
- D'identifier l'impact des incoterms sur le fonctionnement des techniques de paiement.

Animé par :

Hubert MARTINI
Spécialiste des techniques
de financement export
IFACE EXPERTS

PARTICIPANTS :

Ce séminaire est recommandé aux personnes suivantes :

- Directeurs des opérations de commerce extérieur.
- Opérationnels du crédit documentaire : production et back-office.
- Directeurs d'agences bancaires et adjoints.
- Chargés d'affaires.
- Auditeurs.



Programme

Le programme se déroulera de 9h00 – 17h00

Objectifs de la formation

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- De cerner l'étendue des engagements du client de la banque en tant qu'exportateur ou importateur selon l'incoterm retenu
- De mettre en place des recommandations afin d'éviter les litiges
- D'évaluer les avantages et les inconvénients de principaux incoterms pour chacun des co-contractants
- D'identifier l'impact des incoterms sur le fonctionnement des techniques de paiement

A. Panorama des incoterms

- Les incoterms 2010 par famille E, F, C et D;
- La répartition des frais et la répartition des risques ;
- Absence de liaison entre incoterms et transfert de propriété ;
- Balayage des principaux incoterms
- La notion de liner-terms ;
- Le choix des incoterms à l'export et à l'import : les aspects logistiques, douaniers, commerciaux et financiers ;
- Pièges des Incoterms : couverture A,B,C anglaise, WRCC, FAP ou FAP sauf, Tous risques.

B. Les variantes des Incoterms et les pièges Panorama des incoterms

- Nécessité de définir contractuellement les conditions de vente ;
- Les principales erreurs et contresens commis dans l'usage des Incoterms.

C. Incoterms et technique de paiement

- Bref rappel du mécanisme de la remise documentaire et du crédit documentaire ;
- Incoterms et documents à présenter par le vendeur ;
- Les pièges de certains incoterms dans le crédit documentaire.

Synthèse et clôture

Biographie

Hubert MARTINI
Spécialiste des techniques de financement export

Formateur et Conseil en Commerce et Financements Internationaux
1986 à ce jour.

Membre du Jury d'expertise Comptable. 1985 à ce jour.
Enseignant en Commerce International auprès des Universités Paris X – Dauphine.

Actions de formations :

Plusieurs dizaine de banques en Europe et en Afrique ;

Thèmes concernants :

- Crédits documentaires
- Incoterms et garanties bancaires.

Publications :

Dunod Editeur

Le Petit Export, Dunod Editeur 4ème édition janvier 2010
Commerce international 3ème édition mars 2010

Management des Opérations de Commerce International, 8ème



Déroulement de la Formation

- Présentation sous PPT nourrie par de nombreux mini-cas ;
- Alternance de repères techniques et d'illustration par des exemples opérationnels ;
- Inter activité avec les participants ;
- Exemples de textes-types, message SWIFT ;
- QCM ponctuel sous forme de diapositives pour faire le point au cours de la présentation.

Prérequis

Connaissances de base sur les opérations bancaires.

retirage édition janvier 2009

Gestion des Opérations de commerce international, 1ère édition septembre 2008

Outils de Gestion pour les Commerciaux 1998 (2ème édition mars 2002)

Outils de Gestion Appliqués au Commerce International 1996.

Réussir l'étude de cas de Commerce International 1994.

Gualino Editeur

Techniques du Commerce International (3ème édition 2004) - épuisé

Les documents Import-Export 2ème édition (décembre 2001)- épuisé

Editions Ellipses

Préparation au DESCF UV2 et à l'Agrégation d'Economie-Gestion (septembre 1999).

Revue Banque Editeur

Crédit documentaire, stand-by, cautions et garanties Septembre 2010 2ème édition Revue Banque

Pour information ou inscription :

Email : gfa.training@yahoo.com
www.gfa.dz

Téléphone : +213 (0) 6 64 54 94 71

Fax : +213 (0) 24 46 83 42



ESAA
Ecole Supérieure Algérienne
des Affaires

Pins Maritimes - Mohammadia
Alger-Algérie

LES INCOTERMS :

ENJEUX LOGISTIQUES ET COMMERCIAUX POUR LE CLIENT.
QUELS IMPACTS SUR LE VOLET FINANCIER ?

24 Octobre 2011
ESAA – Alger, Algérie

Les incoterms sont souvent connus des opérateurs mais leur usage n'est pas toujours maîtrisé par les interlocuteurs étrangers de l'entreprise. L'incoterm choisi a un impact sur la réalisation du contrat commercial et souvent sur la technique de paiement. Ce séminaire donne un éclairage intéressant en montrant l'impact des incoterms sous différents angles (commercial ; logistique, financier et juridique).

A l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- De cerner l'étendue des engagements du client de la banque en tant qu'exportateur ou importateur selon l'incoterm retenu;
- De mettre en place des recommandations afin d'éviter les litiges;
- D'évaluer les avantages et les inconvénients de principaux incoterms pour chacun des co-contractants;
- D'identifier l'impact des incoterms sur le fonctionnement des techniques de paiement.

Formulaire d'inscription

Détails participant (institution financière)

Nous vous prions d'inscrire pour le séminaire LES INCOTERMS
du 24 Octobre 2011.

Nom...../M^{elle}/Me
Prénom.....
Fonction.....
Compagnie.....
Adresse.....
Téléphone..... Fax.....
Email

J'ai bien lu et compris les termes et conditions de mon inscription.

Signature..... Date.....

Frais DZD 19 500,00 HT

Frais d'inscription inclus documentation et repas.

La facture sera envoyée à l'inscription.

Détail Payment (chèque – virement bancaire AGB Bank
Agence Bousmail Compte N°:032 00006 2799001208 23)

Signature..... Date.....

Avertissement

Global Finance Algeria se réserve le droit de changer ou d'annuler une partie du programme publié pour des raisons pédagogiques.

Global Finance Algeria SARL

Siège social:
Coopérative Essaada n° 39
Ouled Fayet, 16 094
Alger - Algérie
R.C N° 09 ☎1003095-16/00
NIF: 000916519049428.

Protection de données

Toute information reçue par Global Finance Algeria s.a.r.l sera gardée confidentielle. Elle ne sera utilisée que pour vous tenir informés de ses produits et services.

Annulation

Toute demande d'annulation doit être faite par écrit (e-mail ou fax) 4 jours ouvrables avant la date de début des cours
En cas de remplacement par une autre personne, aviser du changement.

Pour information ou inscription :

Email : gfa.training@yahoo.com
www.gfa.dz

Téléphone : +213 (0) 6 64 54 94 71

Fax : +213 (0) 24 46 83 42