



# Maîtrise Incoterms dans le Commerce International

Lien :

<https://maroc-performance.com/formation/matrise-incoterms-dans-le-commerce-international>

**DURÉE**  
**2 jours (14h)**

**RÉFÉRENCE**  
**ACL85**

**CATÉGORIE**  
**Achats spécialisés**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Appréhender le fonctionnement et le rôle des Incoterms
- ✓ Maîtriser les dernières règles Incoterms® 2020
- ✓ Inscrire les Incoterms® dans la négociation commerciale et dans la réalisation d'un contrat de vente /d'achat à l'international
- ✓ Savoir faire le bon choix de l'incoterm en fonction du profil de son opération

## POUR QUI ?

- ✓ Acheteurs
- ✓ Membres d'un service Export, Transport ou Logistique



## Programme détaillé

### 1 / Clarifier et identifier les rôles des Incoterms

- Connaître le rôle et les missions de la douane dans les échanges
- Les incoterms : Définition
- Le rôle des incoterms dans le cadre des formalités douanières
- La réforme des incoterms 2020

### 2 / Maîtriser les transactions commerciales internationales

- Le contenu type d'un contrat de vente à l'international
- Les incidences d'une règle Incoterms® sur le contrat

### 3 / Comprendre le rôle de l'Incoterm dans la transaction commerciale

- Le principe de transfert de risques
- La notion de transfert de frais
- Les obligations documentaires relatives aux incoterms

### 4 / Les Incoterms® : rôle et impacts pour le commerce international

- Définition, acteurs, transferts, liste, classification, vocabulaire
- L'évolution des règles par rapport à 2010 et les raisons d'une révision 2020 : Pourquoi, comment, par qui et pour qui ?
- Le groupe des Incoterms® « Tous modes de transport »
- Le groupe des Incoterms® « Maritime et Fluviaux »
- Les différences entre les Incoterms® polyvalents et les Incoterms® maritimes

- Les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur
- Les points délicats nécessitant une attention particulière

## 5 / Distinguer les Incoterms® les plus usités

- L'approche traditionnelle discutable : la préférence du vendeur à assumer le minimum de risques et d'obligations
- La définition d'une règle Incoterms® : points non couverts
- Le transfert de risques et les assurances « marchandises transportées »
- Les autres termes de livraison employés à l'international
- La documentation et les frais consécutifs à la fourniture des documents

## 6 / Les facteurs déterminants dans le choix d'une règle Incoterms®

- Les zones d'exportation, les pays à risques
- Les volumes des expéditions (FCL, LCL, express)
- La politique transport retenue
- Les conditions de paiement à l'international
- Le traitement des documents commerciaux

## 7 / Bien utiliser les incoterms®

- Les bonnes pratiques et éléments à apprécier dans le choix de la règle
- Les risques encourus, les opportunités et précautions à prendre pour sécuriser et optimiser le contrat de vente

## 🧠 Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

## 📅 Prochaines dates programmées

📅 09 au 10 Juil. 2026

📍 Présentiel - Casablanca

📅 08 au 09 Sep. 2026

📍 Distanciel

📅 05 au 06 Nov. 2026

📍 Distanciel

📅 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## 🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉ **Email** : [contact@maroc-performance.com](mailto:contact@maroc-performance.com)

🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>