

# LES FONDAMENTAUX DE L'ACHAT INTERNATIONAL ET LES INCOTERMS

PROMÉO  
FORMATION



## Public/Pré-requis

Toute personne évoluant dans un contexte de commerce international.

## Objectifs

- Mieux préparer et maîtriser les offres et les obligations liées à l'export ou à l'import.
- Connaître et mettre en œuvre les outils pour réussir et sécuriser ses opérations à l'international.

## Programme

### Les fondamentaux du commerce international

- Le contexte international et ses différentes instances
- Les chiffres clés.
- Les risques juridiques, financiers, de non exécutions
- Les acteurs opérationnels du commerce international et leurs missions.
- Les sources d'informations.
- Déroulement d'une opération import/export : analyse des risques et moyens et outils de prévention.

### Les incoterms

- Lieu de transfert de responsabilité, des risques et des frais.
- Les points traités par les incoterms.
- Obligations définies par les incoterms.
- Analyse détaillée des 11 incoterms version 2010.
- Evolutions par rapport à la version 2000.
- Choix d'un incoterm et conséquences.
- Recommandations d'utilisation.

### Durée

1 journée

### Validation

Attestation de formation

### Formateur

Régis QUIAOS : 10 ans d'expérience dans le domaine commercial et la gestion des achats et approvisionnements, spécialiste en processus achats des entreprises, responsable de section de la licence Proméo achats industriels.

[www.promeo-formation.fr](http://www.promeo-formation.fr)

240, avenue Marcel Dassault  
BP 50204  
60002 BEAUVAIS CEDEX

87, avenue de la Mare Gessart  
ZAC du Bois de Plaisance  
60280 VENETTE

1, avenue Eugène GAZEAU  
60300 SENLIS