

Formation : Réussir ses achats à l'international

risques, cadre juridique, logistique, paiement

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. ACI

Prix : 1360 € H.T.

Ce cours pratique analyse les spécificités, les risques et les opportunités de l'achat international. Il vous propose une méthodologie pour déployer avec succès vos achats à l'international dans un contexte multiculturel.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Sélectionner les marchés géographiques d'achats
- ✓ Réaliser un sourcing sur les marchés cibles
- ✓ Identifier les risques pays afin de sécuriser les achats
- ✓ Adapter sa négociation à l'environnement culturel
- ✓ Contractualiser en environnement international
- ✓ Intégrer les composantes logistique, transport et douanière

Public concerné

Directeurs ou responsables Achat, acheteurs, toute personne concernée par des opérations d'achat à l'étranger.

Prérequis

Maîtriser les fondamentaux de la démarche achat.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Ateliers et exercices d'application issus de cas réels. Echanges de bonnes pratiques.

PARTICIPANTS

Directeurs ou responsables Achat, acheteurs, toute personne concernée par des opérations d'achat à l'étranger.

PRÉREQUIS

Maîtriser les fondamentaux de la démarche achat.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

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

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

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

Programme de la formation

1 Pourquoi internationaliser son portefeuille achat

- Les nouveaux enjeux de l'entreprise.
- Les nouveaux enjeux des achats.
- Les principales organisations pour déployer l'achat international.

Travaux pratiques

Travail d'identification des enjeux en sous-groupes.

2 Identifier les principaux risques de l'achat international

- Les risques relatifs à l'environnement économique du pays.
- Les risques liés à l'expression des besoins.
- Les risques liés au fournisseur.
- Les risques relatifs à la relation fournisseur.

Etude de cas

A partir d'une situation réelle, les participants identifient les risques de l'achat international.

3 Maîtriser le cadre juridique de l'achat à l'international

- Les systèmes juridiques et conventions internationales.
- Le cas particulier et sensible des fournisseurs dans les pays Low cost.
- Comprendre la problématique de propriété intellectuelle et industrielle.
- Régler les litiges : la procédure d'arbitrage et son coût.
- Les principales clauses d'un contrat international.

Exercice

A partir d'une situation d'achat, rédiger un contrat d'achat international.

4 Les Incoterms

- Les différentes familles d'Incoterms.
- Comment choisir le bon incoterm ? Les conséquences sur le prix de revient et sur la chaîne logistique.

Exercice

Calcul de prix d'achat suivi d'un quiz.

5 La logistique internationale

- Comprendre les mécanismes douaniers.
- Choisir et organiser le transport.

Exercice

Calcul des droits de douane.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

6 Les modes de paiements internationaux

- Les principaux modes et sécurité de paiement. Remise documentaire. Crédit documentaire. Lettre de crédit stand-by.
- Comment les choisir ? Avantages et inconvénients. Coûts. Documents de transports associés.

7 Comment internationaliser son portefeuille achat

- Sélectionner les produits et les services à internationaliser.
- Les différentes étapes du déploiement et les facteurs clés de succès.
- Le calcul du coût global d'acquisition.

Etude de cas

Déploiement d'une action d'importation.