

Stage pratique de 2 jour(s)

Réf : ACI

Participants

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

Pré-requis

Maîtriser les fondamentaux de la démarche achat.

Prix 2019 : 1420€ HT

Dates des sessions

PARIS

24 oct. 2019

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

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.

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 stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

- A l'issue de chaque stage 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

Réussir ses achats à l'international risques, cadre juridique, logistique, paiement

Ce stage 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 PEDAGOGIQUES

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

[1\) Pourquoi internationaliser son portefeuille achat](#)

[2\) Identifier les principaux risques de l'achat international](#)

[3\) Maîtriser le cadre juridique de l'achat à l'international](#)

[4\) Les Incoterms](#)

[5\) La logistique internationale](#)

[6\) Les modes de paiements internationaux](#)

[7\) Comment internationaliser son portefeuille achat](#)

Travaux pratiques

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

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.
- Les nouveautés apportées par les Incoterms 2010.
- 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

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

Exercice

Calcul des droits de douane.

est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

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.