




## Les achats dans les pays émergents

<p><b>Objectif :</b> Sélectionner et sécuriser ses achats en terme de pays et produits cibles. Planifier un processus d'achat. Verrouiller ses achats par la valeur contractuelle. Maîtriser les achats à l'international en terme de rédaction des appels d'offres produits et transports (Incoterms, Transports, Douanes). Connaître la documentation import. Sécuriser les paiements des fournisseurs et bénéficier de trésorerie. Bien maîtriser les processus de négociation.</p>	<p><b>Personnes concernées :</b> Responsable des Achats, Acheteurs.</p>
<p><b>PROGRAMME</b></p>	<p><b>Pré requis :</b> Aucun</p>
<p><i>Définir une stratégie d'achats internationaux performante et compétitive. Sélectionner et gérer méthodiquement ses fournisseurs étrangers. Se préparer à la négociation et au management dans un contexte interculturel.</i></p>	<p><b>PEDAGOGIE</b></p>
<p><b>Introduction : Structure d'un service achats, rôle, fonctionnement, interface avec les autres partenaires internes et externes</b></p>	<p><b>Le Formateur</b> Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements.</p>
<p><b>1<sup>ère</sup> partie : Comment sélectionner ses achats</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Elaborer une stratégie adaptée aux besoins de l'entreprise</li><li>Définir la zone d'achats et analyser le risque pays</li><li>Analyser et segmenter le portefeuille achats internationaux</li><li>Mettre en œuvre la politique achats</li><li>Etudier différentes stratégies achats et identifier les critères de choix</li></ul>	<p><b>Parcours pédagogique</b></p> <p></p>
<p><b>2<sup>ème</sup> partie : Comment sécuriser ses achats</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Sur le plan technique (capacité, production, organisation)</li><li>Sur le plan économique (actionnariat – CA, renommée etc.)</li><li>Sur le plan culturel (culture de chaque pays, us et coutumes en négociation)</li><li>Sur le plan social (législation, droit du travail, conventions internationales)</li><li>Sur le plan risque de change</li><li>Sur le plan logistique (incoterms, transport, douanes)</li></ul>	<p>Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement.</p>
<p><b>3<sup>ème</sup> partie : Planification d'un processus d'achats à l'international</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Les 6 étapes pour réussir sa délocalisation</li><li>3 analyses initiales à effectuer</li><li>Automatiser le process</li><li>Coordonner et uniformiser la supply chain</li><li>Les éléments du calcul du prix d'achat</li></ul>	<p><b>Intra entreprise</b></p>
<p><b>4<sup>ème</sup> partie : Planifier un processus d'achat</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Etablir le bon de commande</li><li>Les incoterms et les transports, les douanes</li><li>Les modes de paiement des fournisseurs</li><li>Les documents import</li></ul>	<p><b>Lieu de Formation :</b> dans la ville de votre choix.</p>
<p><b>5<sup>ème</sup> partie : Le contrat d'achat et les CGA</b></p>	<p><b>Tarif Inter entreprise par personne</b></p>
<p><b>6<sup>ème</sup> partie : Le processus de négociation et les grilles d'évaluation</b></p>	<p><b>2 jours</b></p>
	<p><b>1 150 €</b></p>
	<p>Réf : CI022</p>