



COMMERCE INTERNATIONAL

Les achats dans les pays émergents

Objectif : 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.	<u>Personnes concernées :</u> Responsable des Achats, Acheteurs.
PROGRAMME	Pré requis : Aucun
<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> Introduction : Structure d'un service achats, rôle, fonctionnement, interface avec les autres partenaires internes et externes 1^{ère} partie : Comment sélectionner ses achats - Elaborer une stratégie adaptée aux besoins de l'entreprise - Définir la zone d'achats et analyser le risque pays - Analyser et segmenter le portefeuille achats internationaux - Mettre en œuvre la politique achats - Etudier différentes stratégies achats et identifier les critères de choix 2^{ème} partie : Comment sécuriser ses achats - Sur le plan technique (capacité, production, organisation) - Sur le plan économique (actionnariat – CA, renommée etc.) - Sur le plan culturel (culture de chaque pays, us et coutumes en négociation) - Sur le plan social (législation, droit du travail, conventions internationales) - Sur le plan risque de change - Sur le plan logistique (incoterms, transport, douanes) 3^{ème} partie : Planification d'un processus d'achats à l'international - Les 6 étapes pour réussir sa délocalisation 3 analyses initiales à effectuer - Automatiser le process - Coordonner et uniformiser la supply chain - Les éléments du calcul du prix d'achat 4^{ème} partie : Planifier un processus d'achat - Etablir le bon de commande - Les incoterms et les transports, les douanes - Les modes de paiement des fournisseurs - Les documents import 5^{ème} partie : Le contrat d'achat et les CGA 6^{ème} partie : Le processus de négociation et les grilles d'évaluation	PEDAGOGIE Le Formateur Spécialiste Import-Export en Logistique et Financements. Parcours pédagogique  Recueil des besoins. Montage. Exposés et échanges. Analyses de cas réels. Suivi et accompagnement. Intra entreprise Lieu de Formation : dans la ville de votre choix. Tarif Inter entreprise par personne 2 jours 950 € Réf : CI022

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France

Tél : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Informations, dates de stage et inscriptions sur www.proformalys.com