



PERFORMANCE
AND DILIGENCE

Achats internationaux



Description

Achats internationaux responsables

La mondialisation des échanges exige dorénavant des entreprises davantage de rigueur et de performances. Cette transformation logistique est d'ailleurs particulièrement exigible au niveau des achats et en ce qui a trait aux achats internationaux en particulier. Il s'agit d'une réalité nouvelle où la gestion quotidienne des approvisionnements et de la logistique se voit transformée.

Quel que soit leur domaine d'action, cette formation en achats internationaux permettra aux acheteurs actuels comme aux futurs adhérents à la discipline de devenir des responsables en achats internationaux encore plus avisés, tant au niveau industriel qu'au sein des services.

Public cible

Les responsables de l'approvisionnement, acheteurs et autres gestionnaires à la recherche de sources d'approvisionnement concurrentielles ou désirant se familiariser avec les possibilités qu'offre la mondialisation en termes d'approvisionnement.

Plan de cours

Jour 1 : L'aspect culturel lié à l'achat international

- Le fournisseur;
- Les intermédiaires à l'international;
- La recherche de fournisseurs potentiels;
- La sélection des fournisseurs.
- Les particularités régionales :

- L'Asie;
 - L'Amérique latine;
 - L'Europe;
 - L'Afrique du Nord et le Moyen-Orient.
- Les caractéristiques de la négociation internationale;
 - L'influence des facteurs culturels sur le comportement;
 - L'influence de la culture sur le processus de communication;
 - Les clés culturelles;
 - Comment gérer certaines formes de corruption;
 - Les aspects régissant les rapports de force;
 - L'offre et la contre-offre;
 - Mise en situation – jeu de rôle.

Jour 2 : L'aspect légal lié à l'achat international

- Acheter à l'international : dans quel cadre juridique;
- Maîtriser les règles en matières de contrat : de la formation à l'exécution aux sanctions;
- Connaître, choisir et bien utiliser les incoterms;
- Savoir aborder les problématiques de douanes et les différences de normes entre pays;
- Le dédouanement de la marchandise; les documents requis;
- Savoir gérer les risques liés au transport et à l'assurance;
- *Check list* des questions à se poser avant de rédiger un contrat international;
- Identifier les clauses importantes à surveiller;
- Mise en situation – trouver l'erreur;

Jour 3 : L'aspect financier lié à l'achat international

Le paiement des opérations internationales

- Les instruments de paiement;
- Les techniques de paiement.

La gestion du risque de change

- L'identification du risque de change;
- Le choix de la devise de paiement;
- Les objectifs fondamentaux de la gestion du risque de change;
- Les techniques de couverture du risque de change.

Le financement

- Les types de financement;
- Les sources de financement.

Le cautionnement

- Le cautionnement de soumission;
- Le cautionnement de bonne fin;
- Le cautionnement d'avance;
- Le cautionnement de retenue de garantie.

Objectifs

À l'origine d'un désir de faire des affaires avec des fournisseurs internationaux, l'entreprise se doit de prendre en considération certains aspects propres aux us et coutumes des pays étrangers, s'ouvrant de plus en plus à la mondialisation des marchés. L'entreprise doit se familiariser avec les moyens de communication, les langues et dialectes, les fuseaux horaires, les analyses économiques du marché, les accords internationaux et les accords de l'organisation mondiale du commerce (OMC).

Contenu

- La mondialisation au 21^e siècle (un survol);
- Le commerce international depuis 1960;
- Les accords commerciaux;
- Les organismes mondiaux.

Durée

3 jours.

Extrait vidéo