

Métiers des achats

## Gérer ses achats à l'international

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DCACH-INT | Évaluation qualitative de fin de stage |  
Formation délivrée en présentiel ou distanciel <sup>(1)</sup>

Formations Management & soft skills › Achats › Métiers des achats



### À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Maîtriser les mécanismes liés à l'importation (sourcing, douane, transport, transferts de risques)
- Gérer les risques fournisseurs à l'international (contractualisation des achats à l'international).

### Niveau requis

Connaissances dans les fondamentaux de la démarche achat.

### Public concerné

Acheteurs, approvisionneurs ou toute personne assumant l'approvisionnement de sites délocalisés ou gérant des opérations d'achat à l'international.

### Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

#### (1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel \* (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes \*\* démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

\* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. \*\* Ratio variable selon le cours suivi.

# Programme

## Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

## Comprendre les objectifs et les enjeux de l'internationalisation du portefeuille achat

- Les enjeux stratégiques
- Les enjeux financiers
- L'intérêt du global sourcing

## Identifier son marché achat à l'international

- Evaluer les risques et opportunités pays
- Identifier les risques et opportunités liés au fournisseur
- Optimiser l'expression du besoin tenant compte de l'environnement culturel

## Maîtriser les fondamentaux du droit international

- Le cadre juridique des échanges internationaux
- Les différentes catégories de droit et les conventions internationales
- Les clauses d'un contrat international
- La protection des données et des propriétés intellectuelles

## Optimiser la logistique internationale

- Les règles de gestion des incoterms
- Identifier les acteurs de la chaîne logistique
- Le choix du mode de transport
- Sécuriser les risques logistiques

## Comprendre les fondamentaux du dédouanement

- La mission de l'administration des douanes
- La nomenclature douanière
- Quelles sont la valeur et l'origine en douane ?

## Identifier les différents modes de paiements à l'international

- Les principaux modes de paiements sécurisés
- Le choix du mode de paiement tenant compte des avantages et inconvénients
- La documentation associée

## Les risques et coûts

- Quelles familles et quels articles internationalisés ?
- Analyser le coût d'acquisition global
- Pérenniser sa démarche achat à l'international

## Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- Définir un circuit de transport pour des achats stratégiques ou critiques
- Identifier les risques liés à ce schéma et imaginer une solution de secours
- Evaluation des coûts internes liés à un achat international
- Exercice d'arbitrage du périmètre éligible à l'internationalisation

- *Evaluation du risque*

## **Synthèse de la session**

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

## **Modalités d'évaluation des acquis**

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)