



ACHATS À L'INTERNATIONAL

Les objectifs



Engager
l'internationalisation de
vos achats : opportunités,
risques et limites

Anticiper et maîtriser les
contraintes spécifiques
aux achats internationaux

Conduire et pérenniser un
projet d'achat
international



THÉMATIQUES DE LA FORMATION (2 JOURS)

Les enjeux de l'internationalisation des achats

- Le sourcing international : une décision stratégique qui engage toute l'entreprise.
- Raisonner en coût complet.
- Internationaliser aussi vos organisations, ressources et modes de pensée.
- Panorama des marchés fournisseurs.
- Opportunités, tendances et risques pays.

Anticiper les risques et impacts

- Aspects juridiques (propriété, contractualisation, litiges).
- Aspects logistiques et douaniers (transports, incoterms).
- Aspects financiers (modes de paiement internationaux, impact BFR, assurances ...).
- Freins internes et externes, plan de communication.
- Tenir compte des différences culturelles.

Conduire des projets d'achats à l'international

- Sélectionner les produits concernés et établir un cahier des charges.
- Choisir la technique d'achat la plus appropriée.
- Maîtriser les étapes d'un projet d'achats :
 - Prospecter et valider de nouveaux fournisseurs.
 - Qualifier et contractualiser.
 - Sécuriser les approvisionnements.

A qui s'adresse cette formation ?

A toutes personnes impliquées dans les achats internationaux
(dirigeants, responsables achats...)