

www.formationdecadres.com

747 5e Rue, Shawinigan (Qué) G9N 1G2

1 877-746-5653

Si vous ressortez insatisfait
d'une de nos formations, nous
vous rembourserons sans délai
et sans question

Pour plus de détails,
Contactez-nous



ACHATS INTERNATIONAUX

Objectifs

- Être capable d'identifier et de faire jouer à votre avantage la concurrence internationale.
- Connaître l'environnement culturel, légal et financier liés aux achats internationaux.
- Être capable de différencier les principaux intervenants de la chaîne d'approvisionnement à l'échelle internationale (distributeur, agent, maison de commerce).
- Faire une recherche de fournisseurs selon des critères d'évaluation précis.
- Être capable de faire une sélection objective des fournisseurs selon une analyse multicritères.
- Pouvoir comparer les différentes offres.
- Comprendre l'environnement juridique de l'achat à l'international.
- Identifier les clauses d'un contrat international.
- Prévenir et gérer les risques et les coûts liés au transport international (incoterms, Douanes, Assurances).
- Identifier les dispositions du pays d'accueil.
- Comprendre les contraintes inhérentes à la pratique des paiements internationaux.
- Intégrer la nécessité de sécuriser et de financer les transactions internationales.
- Comprendre les variables d'une négociation commerciale internationale.
- Comprendre les stratégies et les techniques de négociation interculturelle.

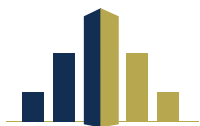
Contenu

La mondialisation au 21e siècle (un survol)

- Le commerce international depuis 1960
- Les accords commerciaux
- Les organismes mondiaux

I. 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



www.formationdecadres.com

747 5e Rue, Shawinigan (Qué) G9N 1G2

1 877-746-5653

Si vous ressortez insatisfait
d'une de nos formations, nous
vous rembourserons sans délai
et sans question

Pour plus de détails,
Contactez-nous !



II. 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

III. 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

Durée :

3 jours

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.