

# ACHATS INTERNATIONAUX ET SOURCING MONDIAL



Public

Acheteurs, Direction Achats,  
Chefs de Produits,  
Direction de production



Objectifs

- Maîtriser les fondamentaux des Achats Internationaux
- Mettre en place des outils de performances
- Connaître les principaux pays de production
- Apporter des changements stratégiques à son entreprise



Formateur

Ingénieur, ayant travaillé plus de 20 ans sur des postes de Direction des Achats et Sourcing et sur de nombreux pays. A piloté des productions pour des marques de luxe pendant 7 ans mais également sur du middle range et en LCC (Low Cost Countries) pour des groupes mondiaux de distribution



Programme

## 1. Stratégie Achats

Analyse de différentes stratégies - Impact des achats sur les autres services - Objectifs stratégiques des achats - Cadencements, rétro-planning - Communication interne, externe

## 2. Organisation des services achats

Analyse des différentes organisations - Evolution de la position des achats - Interaction avec les autres départements de l'entreprise

## 3. Les Contrats d'achats

Besoins de structuration juridique - Exemples de contrats d'achats - Commandes, CGA, CGV

## 4. Les cahiers des charges

Risques et opportunités - Cahiers des charges Qualité, Logistique, Achats - Analyse d'exemples

## 5. Process et Outils

Process, Amélioration continue - ERP - PLM - Plans opérationnels et enjeux - Rétro-planning

## 6. KPI'S Achats

Audit de l'existant - Objectifs à atteindre - Reporting et suivi de la performance achats

## 7. Import et Douanes

Lettres de crédit - Devises, taux de change - Taxes douanières - Incoterms

## 8. La gestion d'un parc fournisseurs

Analyse de l'existant - Axes d'améliorations - Massification, réduction, concentration - Ranking - Audit de performances fournisseurs et plans d'améliorations

## 9. Intermédiaires, Direct

Agents, contrats d'agents - Bureaux d'achats externalisés - Bureaux de Trading - Direct

## 10. Le Négoce

Définition, fonctionnement, contrats - Compétences, risques, gains

## 11. La sous-traitance et la Cotraitance

Définition, fonctionnement, contrats - Compétences, risques, gains

## 12. Zones de Sourcing : Données économiques, Risques et Spécificités produits

Europe de l'Ouest - Europe de l'Est - Turquie, Egypte - Maghreb - Asie - Asie du Sud Est - Low cost Countries - Amérique du Sud

## 13. Ecart de prix selon zones de sourcing

Coûts horaires - Avantages douaniers (Form A) et accords européens

## 14. Etudes de cas de Stratégies Sourcing Opérationnelles

Analyse de problématiques, réponses, SWOT, Gains - Qualité

## 15. Achats Ethiques et RSE

Audits sociaux, Actions, Pilotage, Risques - Chartes Ethiques et Sociales - Environnement - Politique RSE

## 16. Conduite des Négociations Internationales

Paramètres multiculturels - Intégration des fonctionnements usines - Négociation - Mise en place des partenariats de long terme



Les plus

Un formateur à forte expérience terrain  
De nombreux exemples pratiques et opérationnels



Durée  
et lieu

2 jours (14 heures)  
ISTA Mulhouse



Coût

1 000 Euros HT par participant  
Formation intra ( nous consulter)



Contact

Thierry BIMBOES  
thierry.bimboes@ista-bs.fr  
06 76 62 87 21