

ACHATS INTERNATIONAUX ET SOURCING MONDIAL

Objectifs

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

Public

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

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

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.

Programme

1. Stratégie Achats

Analyse de différentes stratégies - Impact des achats sur les autres services - Objectifs stratégiques des achats - Cadencement, 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'achat

Besoin de structuration juridique - Exemples de contrats d'achat - 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'amélioration - Massification, réduction, concentration - Ranking - Audit de performances fournisseurs et plans d'amélioration

9. Intermédiaires, Direct

Agents, contrats d'agent - 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 accord européens

14. Etudes de cas de Stratégies Sourcing Opérationnelles

Analyse de problématiques, réponses, SWOT, Gains - Qualité

Modalités d'évaluation : Exercices - Questionnaire



Les plus

Un formateur à forte expérience terrain

De nombreux exemples pratiques et opérationnels



Durée et lieu

2 jour (14 heures)
ISTA Mulhouse

Intra en entreprise



Coût

1 000 Euros HT par participant

Formation intra (nous consulter)



Contact

Thierry BIMBOES
thierry.bimboes@ista-bs.fr