



Les achats à l'international

La mondialisation des échanges entraîne de profondes transformations dans les relations entre entreprises. Ce développement accroît la variété et la complexité des opérations de commerce international.

L'optimisation des achats dans ce contexte contribue au développement international durable de l'entreprise.

OBJECTIFS

- Connaître l'environnement juridique et anticiper les risques à l'international.
- Mettre en place les bonnes pratiques et réduire les risques
- Appréhender les différents modes socioculturels
- Structurer la relation contractuelle en prenant en compte les types d'interlocuteurs

PROGRAMME

L'environnement juridique international

La lex mercatoria et les usages internationaux

Le droit conventionnel

Le droit communautaire

Les droits nationaux et les conflits de lois : civil law v/ common law

Les règles et usances internationales : OMC ; ONU ; CCI

La vente et l'impact de la C.I.V.M Convention Internationale de Vente de Marchandise dite Convention de Vienne

La couverture des risques

Des risques protéiformes : les identifier, les anticiper, les réduire

Le transport et la logistique (les incoterms)

Les paiements (modes de paiement, crédit documentaire, garanties (coface), affacturage)

L'information préalable et le sourcing

Exercices et mise en situation

L'approche socio-culturelle

Les différences culturelles dans le monde des affaires : pays développés et pays émergents

Les pratiques spécifiques dans le domaine des affaires

La communication et le relationnel

Les bonnes attitudes et comportements

Les modes de négociation

Analyse d'exemples

Les points délicats dans un contrat international

Les clauses concernées

Les points à maîtriser

Analyse détaillée des différentes clauses usuelles dans les contrats d'achat

Les relations contractuelles avec les grands acteurs internationaux :

- Américains
- Chinois
- Indiens
- Brésiliens
- Russes
- Allemands
- Italiens
- Arabes
- ...

DUREE

3 jours

PUBLIC

Responsables Achats
Acheteurs
Assistant(e)s service achats
Collaborateurs de service Import

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Pédagogie essentiellement participative.
Apports théoriques.
Étude de cas.
Retour d'expériences.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris, Intra-muros en France entière :
Les tarifs sont disponibles en bas de la page internet du dit programme
www.cqfd-formation.fr



Vidéo de présentation

