



INTRA : 4 200 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #A008



## PUBLIC CIBLE

- Acheteurs, responsables et directeurs d'achats
- Toute personne en relation avec les fournisseurs



## DURÉE DE LA FORMATION

- 2 jours (14 heures)



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les spécificités des achats internationaux et les enjeux liés à la globalisation.
- Maîtriser les techniques de sourcing à l'international et les critères de sélection des fournisseurs.
- Connaître la réglementation internationale et les aspects juridiques des contrats d'achat internationaux.
- Gérer les relations fournisseurs à l'international pour garantir la performance et la conformité.
- Acquérir des compétences en gestion des risques et en optimisation des transports à l'international..



## PRÉREQUIS

- Aucun prérequis nécessaire

firstgroup  
spark  
CONSEIL & FORMATION

## Programme

- **Introduction aux Achats Internationaux**
  - Enjeux et spécificités des achats internationaux et différences local / international
  - Les défis liés à la globalisation des achats : coûts, délais, qualité, risques.
- **Techniques de Sourcing à l'International**
  - Identification et évaluation des marchés fournisseurs à l'étranger.
  - Critères de sélection des fournisseurs internationaux (qualité, coûts, capacité, etc.).
  - Utilisation des plateformes de sourcing et des foires internationales.
- **Analyse des Marchés Internationaux**
  - Études de marché : méthodes et outils pour analyser les marchés internationaux.
  - Analyse SWOT des pays et régions pour le sourcing : identifier les opportunités et les menaces sur les marchés internationaux.
- **Réglementation des Achats Internationaux**
  - Aspects juridiques des contrats d'achat internationaux.
  - Comprendre et appliquer les Incoterms® 2020 / Conformité réglementaire, douanes, et normes internationales.
- **Gestion des Risques dans les Achats Internationaux**
  - Identification et évaluation des risques liés aux achats internationaux (politique, économique...).
  - Stratégies de gestion des risques : diversifications des fournisseurs, clauses contractuelles, assurances + Outils de gestion des risques dans la supply chain.
- **Gestion des Relations Fournisseurs à l'International**
  - Techniques de négociation avec des fournisseurs internationaux.
  - Stratégies pour construire et maintenir des relations durables.
  - Gestion des performances des fournisseurs et gestion des litiges.
- **Optimisation des Coûts et Négociation des Contrats Internationaux**
  - Stratégies de négociation des prix et des conditions de paiement.
  - Réduction des coûts par la consolidation des commandes et la collaboration avec les fournisseurs.
  - Gestion des variations des devises et impact sur les contrats.
- **Logistique Internationale : Transport et Douanes**
  - Modes de transport internationaux (maritime, aérien, routier, ferroviaire) et leurs spécificités.
  - Gestion des formalités douanières et des taxes à l'import/export.
  - Optimisation des flux logistiques et gestion des délais.



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Des séquences théoriques & des apports d'expériences.
- Des exercices en sous-groupe sur les situations des participants
- Des échanges et retours d'expérience entre les participants.
- Des exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs (étude de cas et travail en groupes sur un projet d'achat international : du sourcing à la gestion logistique)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mises en situation...)
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

## PROFIL DE L'INTERVENANT

- Expert, consultant, formateur, coach, en achat, négociation, supply chain, management

## RÉFÉRENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - [lea.menager@firstgroup.fr](mailto:lea.menager@firstgroup.fr)

## NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation : TBA
- Taux d'assiduité : TBA
- Taux de satisfaction des stagiaires : **TBA**

## CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : [contact@firstgroup.fr](mailto:contact@firstgroup.fr)

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>