Réaliser et gérer les achats en Chine

Programme:
Réaliser et gérer les achats en Chine

Objectif à atteindre:
- Comprendre le processus d’achat sur ce marché
- Déceler les pièges
- Tirer les leçons des expériences de sociétés occidentales
- Elaborer une démarche plus pertinente

Présentation du formateur:
Consultant indépendant et spécialiste de l’industrie automobile, le formateur a accompagné une dizaine d’entreprises européennes du secteur automobile à développer des activités en Asie. La formation est présentée avec de riches expériences du terrain et de nombreuses vidéos.

Quand et où:
Le lundi 7/9/2009, 9 :00 – 12 :30 et 14 :00 – 17 :00
Le lundi 30/11/2009, 9 :00 – 12 :30 et 14 :00 – 17 :00

Dans des salles de formation à la Défense

Pour qui :
Managers chargés des missions de sourcings en Chine

Prix :
750 euros HT par participant, déjeuner compris

Contenu:
Réaliser et gérer les achats en Chine

1) Approche stratégique des achats en Chine
1.1 Analyse du risque pays : politique, juridique, économique
1.2 Répartir ses achats internationaux : part des achats en Chine
1.3 Quels produits acheter : matières premières, composants, produits finis ?

2) Étudier le marché des fournisseurs chinois
2.1 Identifier les réseaux d'information clés : salons, sites et guanxi
2.2 Définir les critères de présélection : lieu, infrastructure, garanties

3) Sélectionner et évaluer ses fournisseurs chinois
3.1 Consulter les fournisseurs : étapes et outils de l'appel d'offres
3.2 La visite terrain : objectifs, mesures d'évaluation, analyse des résultats
3.3 Faire appel à un prestataire de services : interprète, consultant

Vidéo : travailler avec les fournisseurs chinois

4) Connaître les spécificités de la négociation en Chine
4.1 Donner de la face à ses interlocuteurs chinois
4.2 Appréhender la diversité des participants à la négociation

4.3 Pratiquer une négociation consensuelle : les règles du jeu

Vidéo : impact de la culture chinoise sur le comportement de négociation

5) Conduire une négociation avec ses fournisseurs chinois
5.1 Tactique des négociateurs chinois
5.2 Parvenir à un consensus : objectifs, déroulement, résultats
5.3 Maîtriser les délais de négociation et gérer ses émotions
5.4 Finaliser la négociation achats : conclusion, formalisation

6) Contrôler ses fournisseurs et produits chinois
6.1 Garantir la qualité des produits : procédure et outils de contrôle
6.2 Maîtriser les délais de production : méthode préventive et curative
6.3 Optimiser le contrôle quantitatif : les bonnes pratiques

Analyse de cas : échec d’achat de batteries en Chine

7) Mettre en œuvre un partenariat achats en Chine
7.1 Illustrer différents types de partenariats : OEM, ODM, logistique
7.2 Développer un partenariat en mode projet : les règles à suivre
7.3 Intégrer ses fournisseurs dans la supply chain internationale 8) Communiquer efficacement avec ses fournisseurs chinois
8.1 Caractéristique du style de communication chinois
8.2 Méthodes de communication adaptées à utiliser

Vidéo : retour de l’expérience d’un directeur des achats américain

9) Appréhender les enjeux juridiques des achats en Chine
9.1 Clauses contractuelles, pénalités et recours possibles en matière de propriété intellectuelle, respect de la qualité et des délais.
9.2 Créer un bureau d'achats en Chine : choix de structure et formalités
Analyse de cas : comment les sociétés occidentales protègent leur technologies

10) Optimiser le paiement de ses fournisseurs
10.1 Crédit documentaire et LCSB : comment bien les utiliser ?
10.2 Gérer les risques de change : devise, couvertures possibles

11) Gérer le transport des marchandises depuis la Chine
11.1 Identifier les Incoterms adaptés et les cas d'utilisation : EXW, FOB, FCA
11.2 Transport de marchandises : délais, coûts, procédure, prestataire
11.3 Répertorier les documents nécessaires au dédouanement

12) Conclusion : stratégie de développement des affaires en Chine

Vidéo : Interview avec M. Peter Theut, Directeur, International Trade Practice Butzel Long, avocat américain connu pour ses expériences de négociation avec les Chinois

Contact Chinform