

Réaliser et gérer des achats en Chine dans le secteur automobile

Programme:

Réaliser et gérer des achats en Chine dans le secteur automobile

Objectifs visés :

- Comprendre le processus d'achat sur ce marché
- Déceler les pièges qui peuvent survenir
- Tirer les leçons des expériences vécues par des sociétés occidentales
- Elaborer une démarche plus pertinente

Présentation du formateur

Profil du formateur : Diplômé de l'ESSEC, d'origine chinoise et spécialisé sur le marché automobile chinois, il a accompagné une dizaine d'entreprises européennes de différents secteurs cherchant à développer des activités en Chine et réalisé de nombreuses missions de sourcing en Chine. Il intervient régulièrement pour les cadres de grandes entreprises et dans des grandes écoles de management : ESSEC, ESCP-EAP, ESC Grenoble, ESC Toulouse, IPF et INSA.

Quand et où

Le mardi 8/9/2009, 9 :00 – 12 :30 et 14 :00 – 17 :00

Le mardi 1/12/2009, 9 :00 – 12 :30 et 14 :00 – 17 :00

La formation se déroule dans des salles de standing situées dans le quartier de la Défense

Pour qui :

Les managers chargés des missions de sourcing en Chine. La langue utilisée est le français, mais certains supports sont en anglais

Prix :

750 euros HT par participant, déjeuner compris. Des supports écrits seront remis aux participants.

Le contenu

Réaliser et gérer des achats en Chine dans le secteur automobile

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 l'offre des fournisseurs chinois

- 2.1 Identifier les réseaux d'information clés : salons, sites et « guanxi »
- 2.2 Définir les critères de présélection : lieux, infrastructures, 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, analyses 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 Comment respecter 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 dans la 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 d'achats : conclusion, formalisation

- 6) Contrôler ses fournisseurs et ses 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'un programme d'achat de batteries en Chine

- 7) Mettre en œuvre un partenariat achats en Chine
 - 7.1 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 d'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 la structure et formalités

Analyse de cas : comment les sociétés occidentales protègent leurs technologies

- 10) Optimiser le mode de paiement de ses fournisseurs
 - 10.1 Crédit documentaire et LCSB : comment les utiliser au mieux ?
 - 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 Répertoire des documents nécessaires au dédouanement

12. Conclusion : stratégies de développement des affaires en Chine

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

Je souhaite m'inscrire à cette formation Contact ChinForm