

Objectifs

- Evaluer le potentiel de sourcing en Chine
- Sélectionner efficacement un fournisseur en Chine
- Améliorer la communication avec les fournisseurs chinois
- Mettre en place une démarche de contrôle de qualité ; gérer efficacement la propriété intellectuelle

Présentation du formateur



D'origine chinoise, ancien élève de Tong Ji en Chine et de l'Essec en France, Jérémie NI a accompagné une dizaine d'entreprises européennes à développer leurs activités en Chine.

Homme de terrain, il aide les entreprises européennes à créer des joint-ventures et à réaliser des acquisitions en Chine. Fort de ses expériences, il a développé une série de modules de formation autour de la Chine. Il intervient auprès des grandes sociétés françaises pour aider leurs cadres à mieux travailler avec les partenaires chinois.

Introduction

La Chine demeure encore pour long temps l'atelier du monde. Il est donc nécessaire pour les entreprises françaises d'y prêter attention: d'une part pour améliorer la rentabilité et se renforcer face à la concurrence, d'autre part à vendre davantage en Chine en utilisant des composants chinois. Mais le sourcing en Chine est rempli de piège et il convient de les maîtriser.

Pédagogie

Préalablement, un questionnaire à remplir par chaque participant en vue de dégager ses centres d'intérêt. ChinForm adapte le contenu en fonction de ces éléments.

- Présentation de slides
- Discussion autour de vidéos et de cas concrets
- Mise en situation

Quand et où

Les 20/04/2017, 07/09/2017, 30/11/2017
Centre de formation à Saint-Lazare

Durée

Une journée de 9 :00 à 17 :00

Pour qui

Chef d'entreprise, Directeur Achat, Acheteur, Chef de projet Chine, Ingénieur d'affaire Chine

Prix : 650 euros HT par participant

Programme de la formation

1. Approche stratégique des achats en Chine
Analyse du risque pays : politique, juridique, économique
Répartir ses achats internationaux : part des achats en Chine
Quels produits acheter : matières premières, composants, produits finis ?
vidéo et discussion: La Chine est elle encore une bonne destination pour le sourcing?
2. Étudier le marché des fournisseurs chinois
Identifier les réseaux d'information clés : salons, sites et guanxi
Définir les critères de présélection : lieu, infrastructure, garanties
3. Sélectionner et évaluer ses fournisseurs chinois
Consulter les fournisseurs : étapes et outils de l'appel d'offres
La visite terrain : objectifs, mesures d'évaluation, analyse des résultats
Faire appel à un prestataire de services : interprète, consultant
Vidéo : travailler avec des fournisseurs chinois
4. Connaître les spécificités de la négociation en Chine
Donner de la face à ses interlocuteurs chinois
Appréhender la diversité des participants à la négociation
Pratiquer une négociation consensuelle : les règles du jeu
Vidéo : impact de la culture chinoise sur le comportement pendant la négociation
5. Conduire une négociation avec ses fournisseurs chinois
Tactique des négociateurs chinois
Parvenir à un consensus : objectifs, déroulement, résultats
Maîtriser les délais de négociation et gérer ses émotions
Finaliser la négociation achats : conclusion, formalisation
Discussion: comment entamer la négociation des prix ?
6. Contrôler ses fournisseurs et produits chinois
Garantir la qualité des produits : procédure et outils de contrôle
Maîtriser les délais de production : méthode préventive et curative
Optimiser le contrôle quantitatif : les bonnes pratiques
Vidéo: processus de contrôle de qualité
7. Mettre en œuvre un partenariat achats en Chine
Illustrer différents types de partenariats : OEM, ODM, logistique
Développer un partenariat en mode projet : les règles à suivre
Intégrer ses fournisseurs dans la supply chain internationale
8. Communiquer efficacement avec ses fournisseurs chinois
Caractéristique du style de communication chinois
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
Clauses contractuelles, pénalités et recours possibles en matière de propriété intellectuelle, respect de la qualité et des délais.
Créer un bureau d'achats en Chine : choix de structure et formalités
Analyse de cas :
Comment les sociétés occidentales protègent leurs technologies
10. Optimiser le paiement de ses fournisseurs
Crédit documentaire et LCSB : comment bien les utiliser ?
Gérer les risques de change : devise, couvertures possibles
11. Gérer le transport des marchandises depuis la Chine
Identifier les Incoterms adaptés et les cas d'utilisation : EXW, FOB, FCA
Transport de marchandises : délais, coûts, procédure, prestataire
Répertorier les documents nécessaires au dédouanement
12. Analyse d'un cas : le processus complet du sourcing en Chine