

Achats Internationaux : Stratégies, Logistique et Négociation

Le 22/09/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Maîtriser les enjeux, stratégies et risques liés aux achats internationaux.
- Comprendre le cadre juridique, les Incoterms® et les aspects logistiques des transactions internationales.
- Développer des compétences en sourcing, rédaction de cahier des charges et évaluation des fournisseurs.
- Renforcer les techniques de négociation et d'approvisionnement adaptées au contexte international.
- Gérer efficacement les projets d'achats internationaux, en tenant compte des aspects réglementaires et culturels.

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin

Identifier les enjeux et stratégies de l'achat international

- Les principales motivations de l'achat international
- Les risques associés à ce type d'achat
- Familles et critères d'achat
- Les différences culturelles et leurs impacts

Maîtriser le cadre juridique

- Systèmes juridiques et conventions internationales
- La problématique de propriété intellectuelle et industrielle
- Les litiges : la procédure d'arbitrage et son coût
- Les principales clauses d'un contrat international
- Les différents types de contrats
- Contractualiser en évitant les pièges juridiques
- Contrôle qualité et voies de recours

Après-midi

Organiser la logistique internationale

- Les Incoterms® et leur utilisation

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382



- Les mécanismes douaniers et les codes tarifaires
- Les aspects réglementaires : TVA, normes et contrôles sanitaires
- Spécificités achat/vente dans les DROM, UE et hors UE
- Choisir et organiser le transport
- Les principaux modes de transport à l'international
- L'intérêt de l'assurance transport
- Les relations avec les transitaires
- Matières dangereuses et leur gestion

JOUR 2**Matin**

Réussir son sourcing et la rédaction du cahier des charges

- Sélectionner les produits et les services
- Rédiger le cahier des charges : RFI, RFP et RFQ
- Etablir la consultation
- Qualifier les fournisseurs et obtenir des offres pertinentes
- Maîtriser les techniques d'évaluation du fournisseur dans le pays cible
- Harmoniser les consultations à l'international par un cahier des charges approprié
- Collaboration technicien/acheteur
- Identifier le fournisseur et sélectionner le plus adapté à ses enjeux
- Déployer des méthodes et outils de sourcing et de e-sourcing appropriés
- Adapter ses techniques de sourcing dans les pays à bas coût (Low Cost Countries)

Après-midi

Négociation et approvisionnement à l'international

- Partie appro de la formation « Acheteur et approvisionneur » spécifique international
- La complexité du SAV à l'international
- Techniques de négociation : Connaître sa stratégie commerciale et identifier les leviers de négociation à l'international
- Anticiper les différences culturelles dans la négociation et s'adapter aux modèles culturels
- La partie de la formation « Négociation achat » axée sur l'international
- Outils d'analyse financière pour la négociation d'achat : Pareto et méthode ABC
- Gestion de la part de marché fournisseur

JOUR 3**Matin**

Gestion des risques à l'international

- Les risques relatifs à l'environnement économique du pays
- Les risques liés à l'expression des besoins
- Les risques liés au fournisseur et à la relation fournisseur
- Raisonner en coût global d'acquisition
- Tenir compte des différences culturelles dans la gestion des risques

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

- Mettre en place des indicateurs de performance clés (KPI)
- Assurer le suivi des fournisseurs et évaluer leur performance
- Gérer les problèmes de qualité et les retours produits
- Établir un plan d'amélioration continue avec les fournisseurs

Après-midi

Aspects réglementaires spécifiques

- Intégrer les aspects réglementaires liés à la TVA, aux normes et aux contrôles sanitaires
- Gérer les spécificités liées à l'achat et à la vente dans les DROM, l'UE et hors UE
- Connaître les réglementations locales et internationales en matière d'environnement et de responsabilité sociale des entreprises (RSE)

Gestion des projets internationaux

- Les bases de la gestion de projet appliquées aux achats internationaux
- Collaborer efficacement avec les équipes internes et les fournisseurs
- Gérer les délais, les coûts et les risques associés aux projets internationaux
- Piloter et suivre les projets d'achats internationaux

FIN DE LA FORMATION

- Synthèse des points clés abordés lors de la formation
- Identification des actions à mettre en place pour améliorer la performance des achats internationaux
- Évaluation de la formation et échange sur les enseignements tirés
- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Maîtriser les fondamentaux des Achats

PUBLIC VISE

Toute personne responsable d'un service Achat ou Logistique et les acheteurs

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

21 heures

PEDAGOGIE **CONTACTEZ
NOUS****Du Lundi au Vendredi**

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.



**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité :
76820087382