

Réussir ses achats en Chine

Public

Les acheteurs, directeurs commerciaux, responsable des importations, les collaborateurs de l'entreprise amenés à acheter en Chine et à négocier avec des fournisseurs chinois.

Prérequis

Aucun prérequis

Objectifs

Cette formation vise à augmenter de manière significative l'efficacité des participants dans leurs relations professionnelles avec des fournisseurs chinois pour leur permettre d'être immédiatement opérationnels. A l'issue de la formation, ils auront des clés pour :

- Prendre conscience de leur propre bagage culturel
- Comprendre le contexte et la culture des Chinois
- Déchiffrer les codes culturels et analyser les situations d'incompréhension
- Anticiper les dysfonctionnements dus aux différences culturelles
- Décoder les processus de décision et de négociation des Chinois
- Adapter leur stratégie d'achat en Chine

Les + de la formation

- Animation par un consultant expert interculturel
- Décryptage du Profil Nomad'
- Alternance de théorie et de mises en situation
- Accès à un Digital Learning pendant 1 an
- Partage de bonnes pratiques et plan d'action individuel

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque projet de formation fera l'objet d'une étude de cas par nos équipes, en vue d'une adaptation du parcours pédagogique.

Formations intra-entreprise

Durée : à définir.

Vous souhaitez organiser une formation sur mesure ?
Contactez-nous !

PROGRAMME

MODULE 1 : PRÉPARER SON APPROCHE DU MARCHÉ CHINOIS

1. Elaborer sa stratégie des achats en Chine

- Analyser le risque pays : politique, juridique, économique
- Quelle part des achats en Chine ?
- Quels produits : matières premières, composants, produits finis
- Identifier les réseaux d'information : salons, sites et guanxi
- Définir les critères de présélection : lieu, infrastructure, garanties

2. Appréhender les enjeux juridiques

- 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

3. Sélectionner et évaluer ses fournisseurs

- Consulter les fournisseurs : étapes de l'appel d'offres
- La visite terrain : objectifs, mesures d'évaluation, analyse des résultats
- Faire appel à un prestataire de services : interprète,...

4. Apprendre à communiquer avec des Chinois

- Caractéristiques du style de communication chinois
- Méthodes de communication à utiliser
- Donner de la face à ses interlocuteurs chinois
- Appréhender la diversité des participants

MODULE 2 : METTRE EN OEUVRE ET PÉRENNISER SES PARTENARIATS

1. Conduire une négociation avec ses fournisseurs chinois

- Tactique des négociateurs chinois
- Pratiquer une négociation consensuelle : les règles du jeu
- Parvenir à un consensus : objectifs, déroulement, résultats
- Maîtriser les délais de négociation et gérer ses émotions
- Finaliser la négociation achats : conclusion, formalisation

2. Mettre en oeuvre un partenariat achats en Chine

- Illustrer les types de partenariats : OEM, ODM, logistique
- Développer un partenariat en mode projet
- Intégrer ses fournisseurs dans la supply chain

3. Contrôler ses fournisseurs et ses produits chinois

- Garantir la qualité des produits : procédure de contrôle
- Maîtriser les délais de production : méthode préventive et curative
- Optimiser le contrôle quantitatif : les bonnes pratiques

4. Optimiser le paiement de ses fournisseurs et le transport des marchandises

- Crédit documentaire et LCSB : comment bien les utiliser ?
- Gérer les risques de change
- Identifier les Incoterms adaptés et les cas d'utilisation
- Transport de marchandises : délais, coûts, procédure, prestataires
- Répertoire des documents nécessaires au dédouanement