

# 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
- Déciffrer 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

- Réalisation de son profil culturel
- Accès à 70 dossiers pays
- E-learning pragmatique et ludique
- Pédagogie interactive
- Acquisition de clés opérationnelles

## 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