

Stratégies Sourcing dans les Pays « Low Cost »

Promouvoir une vision stratégique pour limiter les risques et multiplier les opportunités

Intérêts

- Faire le point sur les risques et les opportunités par zone de sourcing « low cost »
- Identifier, pré qualifier, évaluer et sélectionner les fournisseurs les plus adaptés
- Maîtriser les risques réglementaires et normatifs
- Optimiser les facteurs de succès d'un projet d'achat en LCC
- Renforcer ses capacités de négociation dans un contexte interculturel
- Installer des relais locaux pour supporter ses stratégies d'achat
- Anticiper l'impact des évolutions macroéconomiques sur son business
- Promouvoir la vision globale et stratégique de votre fonction et la valoriser au sein de la société

SANS **CROISSANCE** ET **PROGRES** CONTINUELS, DES MOTS TELS QUE...

amélioration, **réussite** et
SUCCÈS
n'ont **aucun** sens.

BENJAMIN FRANKLIN

Stratégies Sourcing dans les Pays « Low Cost »

Promouvoir une vision stratégique pour limiter les risques et multiplier les opportunités

Pourquoi nous choisir?

Si vous êtes impliqué dans le développement de stratégies de sourcing dans des pays « low cost », cette formation vous donnera toutes les clés pour limiter vos risques et renforcer vos gains.

La formation vous offre un panorama complet des enjeux propres aux achats en LCC et vous donnera de nouvelles idées pour développer vos affaires et les outils nécessaires pour découvrir les opportunités inexploitées. Dans un monde qui change vite, il est essentiel d'anticiper pour ne pas subir et les professionnels doivent développer leurs capacités à identifier, créer et saisir les opportunités.

Passer de la Théorie à la Pratique

Ce programme est conçu pour favoriser une maîtrise concrète et efficace des enjeux du sourcing dans les pays « low cost ». Notre expert-formateur a conseillé et accompagné de nombreuses organisations dans la formulation et la mise en place de leurs stratégies d'achat internationales. Il partage son expérience, ses méthodes et ses outils à travers un programme interactif et pragmatique. Ses expériences d'achat dans de multiples pays à bas coût de main d'œuvre permettent seront partagées à travers des exercices interactifs, afin de générer des idées et des solutions originales immédiatement applicables.

Bénéfices

- Faire le point sur les risques et les opportunités par zone de sourcing « low cost »
- Identifier, pré qualifier, évaluer et sélectionner les fournisseurs les plus adaptés
- Maîtriser les risques réglementaires et normatifs
- Optimiser les facteurs de succès d'un projet d'achat en LCC
- Renforcer ses capacités de négociation dans un contexte interculturel
- Installer des relais locaux pour supporter ses stratégies d'achat
- Anticiper l'impact des évolutions macroéconomiques sur son business
- Promouvoir la vision globale et stratégique de votre fonction et la valoriser au sein de la société

A qui s'adresse cette formation?

Aux Responsables des départements Achats, aux acheteurs « global sourcing », aux Directeurs de Business Développement, aux acheteurs à la recherche de leviers de réduction des coûts, aux professionnels des achats internationaux, aux Directeurs d'achat internationaux, aux managers seniors expatriés.

Durée de la formation:	2 jours
Coût de la formation:	€2,395
Dates et lieu de la session:	7-8 Novembre 2011 à Paris
Code de la formation:	FPT2003

Robert Die

Avec plus de 20 ans d'expérience dans les achats, Robert Die est entré dans la formation et le consulting dans le domaine du management de la Fonction Achat.

Sa carrière débute dans les achats de grandes sociétés industrielles tels que le Schneider (automatisme industriel), Thales (électronique aéronautique), Alcatel (téléphonie mobile), Siemens (high tech et médical), occupant des postes d'acheteur, Chef de projet Achat et Directeur des Achats.

Puis il entre dans le Conseil en Management chez Cap Gemini Ernst&Young pour intervenir chez Areva (nucléaire), Total (pétrochimie) et MAIF (assurances) pour viser les « Best Practices achats » en termes d'organisation, de stratégie, de méthodologies, et de programmes de réduction des coûts. Il crée alors sa propre société Business Overseas et part en Inde, Pakistan, Roumanie pendant 3 ans pour Renault, dans le cadre du projet Logan (Voiture low-cost).

Aujourd'hui basé à Paris, il a créé une filiale en Inde pour répondre au développement du commerce industriel avec l'Asie. Il intervient spécialement sur les formations dédiées aux « achats industriels dans les pays émergents ».

Domaines de spécialisation:

- Conduite de projets d'achat à l'international (pour un pays cible, développer un projet, des objectifs, un planning des consultants, du pilotage pour atteindre les résultats fixés)
- Conseil sur les achats des entreprises
- Recherche de performance achat
- Evaluation de fournisseurs, plans de développement, chiffrages des coûts de mise à niveau fournisseurs (5S, Kaizen, qualité, ...)
- Sourcing international (sourcing plan)
- Recherche de partenaires étrangers (création de JV ...)
- Création de bureau d'achat à l'étranger
- Achat et développement durable
- Achat dans les pays bas coûts (Inde, Chine, Roumanie, asie, ...)

Références:

Areva, Renault, Atofina, MAIF, Nespresso, CIAT, Plastic Omnium, Kingfisher (Castorama)

Stratégies Sourcing dans les Pays « Low Cost »

Promouvoir une vision stratégique pour limiter les risques et multiplier les opportunités

Thèmes clés abordés dans le programme et documentation

Introduction des achats « low cost »

Définitions, Panorama, et listes

- Panorama des entreprises confrontées à une économie mondialisée
- Définition d'un pays « low cost », liste des pays « low cost », coûts horaires pays
- Les types de projet achat LCC: découvrir, expérimenter, industrialiser pour s'implanter localement, industrialiser pour les besoins de l'Europe de l'ouest

Spécialités « low cost » par pays

- Acheter les produits et les services au bon endroit dans le monde
- Les pays qui étaient low cost il y a quelques années et qui sont devenus trop cher aujourd'hui, les pays actuellement non industrialisés low cost de demain ...

Point sur les risques et opportunités par zone de sourcing « low cost »

- La zone asiatique : Inde, Chine, Pakistan, Indonésie, Vietnam, Corée, ASEAN
- La zone d'Europe centrale : Roumanie, Turquie, Tchèque, Slovaquie, Ukraine, Hongrie, Bulgarie, Pologne
- La Russie et les républiques baltes
- Le Maroc et la Tunisie
- Le Mexique, l'Argentine, le Brésil, la Colombie

Enjeux et risques des achats en zone Low Cost

Pourquoi s'intéresser aux LCC?

- Opportunités pour l'acheteur ... Gains espérés ...
- Les 3 catégories d'entreprises qui s'intéressent aux achats dans les LCC
- Exemple de cartographie achat LCC pour un constructeur automobile

Les risques d'achat de matières, pièces, sous-ensembles, machines, outillage, consommables ... dans les LCC

- Le risque pièces / Le risque fournisseurs / Le risque pays / Le risque de Copie et Contrefaçon / Le risque géographique / Le risque culturel / La risque interne société

Spécificités des achats de prestations de services informatiques nearshore / offshore

- Les pays LCC les mieux placés
- Typologie des achats de prestations
- Risques spécifiques sur les achats de prestation de service (l'exemple MICROSOFT ...)
- Mise en place d'un contrat d'achat de prestation avec un LCC (l'exemple CAP GEMINI ...)

Les limites du sourcing LCC sur internet

- Liste des sites et outils permettant de trouver les fournisseurs low cost

Point sur les risques juridiques dans les contrats d'achat internationaux

- Mesurer la valeur relative des engagements et des écrits de fournisseurs LCC
- Les droits applicables favorables à l'acheteur
- Intégrer des clauses de sauvegarde dans les contrats
- La gestion des litiges contractuels

Quelques données et outils indispensables pour manager la logistique et supply chain avec des fournisseurs localisés en LCC

- Guide de choix du transport des marchandises
- Point sur les droits de douane et les taxes d'import export

Les instruments de paiement à l'international

- La remise documentaire, crédit documentaire, lettre de crédit stand-by, contre remboursement
- Les techniques de couverture des risques de change

Quelques conseils avant de lancer un projet d'achat dans les LCC

Les points importants sur lesquels il faut mobiliser des ressources

- Modalités du choix des pièces potentiellement candidates au transfert dans les LCC
- Identifier les fournisseurs « low cost »
- Raisonner en prix objectif et en coût complet
- Qualifier les fournisseurs
- Conseils pour la mise en production et la livraison

Facteurs clés de succès

- Adapter vos achats aux conditions locales
- Gérer les problèmes d'équivalence matières
- Préparer des plans de pièces compréhensibles dans les LCC
- Traiter les écarts de normes entre les différentes zones
- Organiser le contrôle de la qualité pendant le process et lors du chargement dans les containers
- Suivre la qualité produit / process des fournisseurs LCC
- Recommandations spécifiques à la négociation dans les LCC
- Le changement management dans votre entreprise
- « Business case », avec calcul du Retour sur Investissement (ROI) d'un projet achat en LCC

La démarche standard d'un projet LCC

- Démarche standard d'un projet LCC
- Mettre 11 voyants au vert avant de lancer le projet

Le déploiement d'un projet d'achat en LCC

Le management interculturel

- Négocier avec un Chinois, Coréen, Thaïlandais, Vietnamien, Indien, Polonais, Tchèque, Slovaque, Hongrois, Roumain, Ukrainien, Russe, Marocain, Tunisien
- Les types d'accompagnement à privilégier
- Choisir une assistance locale, pour faire quoi?
- L'intérêt d'un accompagnement en France

Le développement des fournisseurs

- Définitions, modalités et limites du développement fournisseurs
- Exemple d'un plan de chiffrage et développement fournisseur

La négociation des prix d'achat avec des fournisseurs LCC

- Les tactiques de négociation applicable à l'international
- Evolution de la baisse des prix d'achat selon l'évolution des négociations
- Tactiques classiques de négociation d'un fournisseur asiatique

Installer des forces d'achat locales par la création d'un bureau d'achat ou l'hébergement d'acheteur dans une structure existante

- Forces et faiblesses des principales configurations

Retour d'expériences sur les achats dans les LCC

- Pièces de fonderie : nos benchmarks sur les prix cibles en Euros/Kg selon les technologies et les poids de pièces + nos résultats
- Propriété intellectuelle : risques de copies, des exemples, comment se protéger
- Implanter un bureau d'achat dans une zone low cost : présentation d'une expérience vécue en Inde
- Implanter un site de production dans une zone low cost : exemple de délocalisation, comment réussir ...
- Contourner les taxes d'importation dans les LCC : présentation d'une technique pour éviter 20% de taxe à l'entrée de l'Inde ...

Bilan et réflexion générale afin d'élaborer des pistes de solutions

Après la vague des délocalisations, allons-nous assister à celle des relocalisations ?

La situation actuelle internationale économique, politique et financière est-elle propice au lancement de projets d'expansion à l'international ?

- Cas de sociétés asiatiques qui se développent fortement en Europe et ailleurs, par exemple la société TATA
- Cas de sociétés françaises qui ont lancé des projets d'implantation internationale : Exemple de PME telle que KUHN, mais aussi des grosses entreprises tels que SAINT GOBAIN, CARRFOUR ...

La hausse des prix des matières premières a-t-elle un impact sur les stratégies d'achat low cost ?

La forte augmentation des volumes de production des entreprises asiatiques a-t-elle un effet boomerang pour les acheteurs européens ?

Quid des grandes tendances actuelles des grandes entreprises européennes en matière d'organisation internationale de leurs achats ?

marcus evans

formation professionnelle

Les intervenants: la clé de notre succès!

Les intervenants **marcus evans** sont des collaborateurs de premier rang, ce qui signifie qu'ils sont les plus performants et les mieux adaptés à chaque formation individuelle en termes de domaines d'expertise, méthodes de formation, expériences dans le secteur commercial et résultats éprouvés.

Nous choisissons des formateurs spécialisés qui ont pour objectif d'améliorer le savoir-faire et les connaissances des participants par le biais de formations pratiques, interactives et applicables sur le terrain.

Les méthodes de formation: dynamiser la formation!

Nos intervenants sont sélectionnés pour leur habilité à inspirer, motiver les participants, renforcer leur autonomie, en leur dispensant une formation dynamique en rapport avec les défis quotidiens du monde réel.

Tous les cycles de formation proposés font appel à des méthodes testées et approuvées, à des outils et des techniques modernes, des études de marché et des études de cas dans un esprit dynamique. Le nombre de participants par session, limité à 10, permet de dispenser dans des établissements 5 étoiles des formations interactives avec groupes de discussion, jeux de rôles et exercices apportant aux participants un savoir-faire directement applicable sur le lieu de travail.

Contenu de la formation: le rendre pertinent!

Tous les participants remplissent des questionnaires détaillés avant la formation, ce qui permet aux intervenants d'adapter le contenu de leur formation en fonction des besoins spécifiques de chacun. Les objectifs des participants sont revus avant, pendant et après la formation, ce qui permet de se concentrer sur les résultats et de répondre le cas échéant aux préoccupations des participants.

Lorsque cela est possible, nos intervenants font aussi du coaching en apportant des conseils personnalisés et un feedback pendant et après la formation. Nous proposons comme support de travail une vaste documentation sur toutes les sessions de formation comprenant théorie, modèles, exercices, feuilles de travail, études de cas, plans d'action, diapositives, autres documents écrits et matériel de référence.

Information

Dès réception de votre formulaire d'inscription dûment complété, nous vous enverrons la confirmation officielle de votre réservation. Environ trois semaines avant la formation, vous recevrez toutes les informations pratiques comprenant plans d'accès, horaires, lieu de formation, information sur l'hébergement, ainsi que questionnaires préliminaires. Si vous devez organiser votre séjour, voyage et hébergement, avant de recevoir ces informations, n'hésitez pas à contacter un membre de notre équipe au: +420 255 707 240

Pour plus d'information

Le site: www.marcusevanspt.com propose de plus amples informations:

- Réservation de sessions de formation et notes administratives
- Réservation d'hébergement
- Offres spéciales et mises à jour par e-mail
- Matériel de lecture recommandé
- Articles et informations diverses sur la formation

Solutions de formation en entreprise

Si vous avez plusieurs participants ayant des besoins de formation similaires, vous pouvez envisager la solution économique d'une formation en entreprise, localement ou sur site. Les formations peuvent être adaptées à des besoins spécifiques ou proposées sur mesure. Nous animons aussi en entreprise des ateliers de teambuilding et de leadership.

Les cycles de formation professionnelle **marcus evans** font appel aux outils et techniques les plus modernes, associant études de marché et études de cas dans un esprit dynamique. Ils sont animés par des intervenants expérimentés qui délivrent un savoir-faire et des connaissances directement applicables en entreprise.

Étude	les derniers concepts, outils et techniques modernes associés à des méthodes testées et approuvées
Intervenants	des formateurs experts parmi les plus dynamiques du marché justifiant d'une expérience sur le terrain
Formations sur-mesure	envoi d'un questionnaire préliminaire pour qualifier les besoins
Applicabilité	formation en fonction des besoins et du lieu de travail
Interactivité	nombre de participants limités, exercices de groupe, mises en situation et feedback
Action	planification, mise en place et suivi
Documentation	supports détaillés et autres documents écrits
Lieu de formation	installations 5* adaptées à l'environnement de formation

Formulaire d'Inscription

A faxer dès aujourd'hui au +420 255 707 232 pour réserver votre place

Pour une utilisation ultérieure, veuillez photocopier ce formulaire ou télécharger le sur le site: www.marcusevanspt.com.

Titre M Mme Mlle Dr
Prénom: _____
Nom de famille: _____
Profession: _____
Email: _____
Intitulé de la formation: Stratégies Sourcing dans les Pays « Low Cost »
Date de la formation: _____
Code de la formation: FPT2003 Coût de la formation: €2,395

Information client

Nom du Client: _____
Adresse du Client: _____
Code postal: _____

Information sur le contact de la réservation (personne effectuant la réservation)

Nom: _____
Profession: _____
Téléphone: _____
Email: _____

Authorisation

Signature: _____
Date de réservation: _____

(le signataire du présent contrat accepte pour le compte du client les conditions de vente qui ont été fixées)

Conditions de règlement

Coût total de la formation € _____

Coût total TTC € _____

(le règlement doit être effectué dans les 5 jours ouvrables qui suivent la réservation)

J'aimerais payer par carte bancaire:
 Amex Visa Mastercard Eurocard Diners Card

Numéro de carte: _____

Date de validité: _____ Date d'expiration: _____

Nom du titulaire de la carte: _____

Code de sécurité: (les trois derniers chiffres figurant au dos de la carte) _____

Adresse de facturation de la carte: _____

Signature du titulaire: _____

Titre M Mme Mlle Dr
Prénom: _____
Nom de famille: _____
Profession: _____
Email: _____
Intitulé de la formation: Stratégies Sourcing dans les Pays « Low Cost »
Date de la formation: _____
Code de la formation: FPT2003 Coût de la formation: €2,395

Titre M Mme Mlle Dr
Prénom: _____
Nom de famille: _____
Profession: _____
Email: _____
Intitulé de la formation: Stratégies Sourcing dans les Pays « Low Cost »
Date de la formation: _____
Code de la formation: FPT2003 Coût de la formation: €2,395

Conditions de vente:

- Confirmation: Votre réservation sera confirmée dès réception du formulaire d'inscription signé. Ce formulaire peut être envoyé par fax pour un paiement par carte bancaire ou par courrier pour un paiement par chèque. Il est également possible de demander une facture. Dans ce cas, le règlement doit se faire dans les 5 jours ouvrables qui suivent la réservation et avant le début de la formation.
- Règlement: tout paiement doit être réceptionné dans les 5 jours ouvrables qui suivent la réservation et au moins 14 jours avant la date du début de la formation. Passé ces délais, la formation pourra être annulée selon les conditions d'annulation ci-dessous. Pour tout paiement dû non réglé dans les temps impartis, le client devra aussi payer des intérêts calculés au taux de 4% au dessus du taux de base de la Barclays Bank et cela jusqu'à ce que le paiement ait été réglé dans son intégralité.
- Annulations: les annulations doivent être notifiées par écrit et engendrent les frais suivants:
 - pour les annulations reçues plus de 3 semaines avant la date de la formation, les frais s'élèvent à 50% du coût de la réservation;
 - pour les annulations reçues moins de 3 semaines avant la date de la formation, les frais s'élèvent à 100% du coût de la réservation.
- Remplacement: le remplacement d'un participant est toujours accepté et n'engendre aucun frais. Les coordonnées du remplaçant doivent être envoyées par fax à: marcus.evans.professional.training@marcusevansuk.com ou par email à: trainingenquiries@marcusevansuk.com
- Modifications: toute modification portant sur le choix de la formation ou sur sa date doit être notifiée par courrier et entraîne des frais et conditions particulières dès réception de la confirmation écrite:
 - Les demandes de modification reçues plus de 5 semaines avant la date de la formation ne font pas l'objet de frais supplémentaires.
 - Les demandes de modification reçues entre 3 et 5 semaines avant la date de la formation engendrent des frais supplémentaires qui s'élèvent à 20% du coût initial de la réservation.
 - Les demandes de modification reçues moins de 3 semaines avant la date de la formation engendrent des frais supplémentaires qui s'élèvent à 50% du coût initial de la réservation.
 - Les demandes de modification non confirmées par courrier ou faites le jour même de la formation sont considérées comme des annulations.
 - Dans le cas d'une demande de modification faite avant réception du règlement, la facture originale et la facture liée à la modification sont dues et cela même si la réservation fait ensuite l'objet d'une annulation.
- Modifications de l'offre: marcus evans n'est en aucun cas responsable des coûts ou des pertes supportées de quelque façon que ce soit par le client ou redevable financièrement envers le client pour toute modification concernant le lieu, la date, le contenu, le formateur ou le report de toute formation. Dans le cas où marcus evans annulerait définitivement la formation, pour quelque raison que ce soit (cas de force majeure ou autre) et si cette formation n'était pas reportée à une date ultérieure, le client recevrait un bon d'échange correspondant à la totalité du montant payé pour l'évènement définitivement annulé. Ce bon d'échange, valable un an, est utilisable pour toute formation professionnelle marcus evans similaire. Aucun remboursement, même partiel, ni aucune offre alternative ne seront proposés. Les deux parties reconnaissent et conviennent au préalable que marcus evans investit des sommes considérables dans la production, le marketing et l'organisation de la formation et qu'il subirait des pertes très importantes dans le cas d'une telle modification ou d'une annulation. Les parties reconnaissent par conséquent que ce paragraphe se justifie par les pertes que marcus evans pourraient subir, incertaines et difficiles à estimer au jour de la rédaction du contrat.
- Responsabilité: en complétant ce formulaire d'inscription, le client reconnaît de fait que marcus evans ne pourra pas limiter ses pertes pour moins de 50% du coût total de la réservation. 8: Confidentialité: Les supports d'information et de formation sont confidentiels et uniquement destinés au client. Ils ne peuvent être copiés, transmis, enregistrés, distribués ou cédés à un tiers d'aucune manière et pour aucune raison, ni dupliqués par le client dans l'objectif d'une formation en interne.
- Protection des données: le client confirme qu'il a autorisé marcus evans à conserver des informations le concernant dans les bases de données des sociétés du groupe marcus evans qui seront utilisées par le groupe lui-même et transmises à des partenaires pour la communication par courrier, téléphone, fax (dont numérotation automatique), e-mail et autres moyens de communication électronique, de produits et services qui peuvent présenter un intérêt pour le client. Le client qui souhaite ne plus recevoir ces informations devra en informer marcus evans. Pour des raisons de formation et de sécurité, les appels peuvent être enregistrés.
- Loi applicable: ce contrat est réglé par les lois en vigueur en Angleterre. Les parties sont soumises à la juridiction exclusive des tribunaux anglais à Londres. Toutefois, seul marcus evans est habilité à déroger à ce droit et à se soumettre à la juridiction des tribunaux du lieu de travail de son client.