

### La formation en résumé

Faites de vos achats un véritable levier de performance durable!

Dans un contexte où les achats représentent en moyenne 60 % du chiffre d'affaires des entreprises, maîtriser cette fonction stratégique est essentiel pour renforcer la compétitivité de votre organisation. Le cycle de formations vous permet d'acquérir des méthodes transposables à vos missions, d'approfondir vos compétences et d'intégrer les enjeux actuels tels que la gestion des risques, la durabilité et l'optimisation des coûts. Grâce à une approche pratique, vous développerez des réflexes pour structurer vos processus, négocier avec efficacité et déployer des stratégies d'achat performantes, adaptées aux exigences de votre secteur.

#### Objectifs :

- Acquérir des méthodes et des outils permettant d'optimiser ses achats
- Collecter, analyser et définir les besoins d'achat de l'entité par un cahier des charges clair et structuré
- Rechercher, identifier et sélectionner des fournisseurs
- Mettre en oeuvre une stratégie d'achats performante
- Réussir ses négociations avec les fournisseurs
- Anticiper et gérer les risques fournisseurs
- Professionnaliser la fonction achats au sein de l'entreprise

#### Participants :

- Acheteurs débutants ou non, souhaitant optimiser leurs pratiques des achats en entreprise et leur savoir-faire
- Toute personne réalisant des achats et souhaitant valider ou faire reconnaître ses compétences sur l'organisation, la réalisation et le suivi des achats

#### Prérequis :

Aucun prérequis

4 425 €

(non assujetti à la TVA)

---



/ 49 heures



Certificat de compétences en entreprise



Cas pratiques



Accès micro learning / mobile learning inclus



Mises en situation

### Moyens pédagogiques et d'encadrement

#### Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formations interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à la charte « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

#### Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

### Modules obligatoires

**Formation Outils et Méthodes d'Achat : analyses, cahier des charges, sourcing**  
— (14 heures en présentiel + microlearning)

**Formation Négociations fournisseurs : mieux négocier ses achats**

— (14 heures)

**Formation Stratégie Achat : Mettre en place une stratégie achat efficace**

— (14 heures)

**Formation Gestion des risques fournisseurs**

— (7 heures)

## Modules optionnels

**Formation Achats Responsables : intégrer les enjeux RSE**

— (7 heures + activités à distance de microlearning sur la RSE)

**Formation : Règles Incoterms ICC 2020**

— (7 heures)

**Fondamentaux du commerce international : enjeux, risques et bonnes pratiques (Incoterms, fiscalité, douane, transport et paiement)**

— (21 heures / 2+1 jours)

**Formation : Transport et logistique à l'international**

— (14 heures) possible en présentiel ou en distanciel

**Formation Douane Import : réussir une importation définitive dans l'UE**

— (7 heures)

## La formation en résumé

Avec les crises successives les entreprises se sont adaptées pour faire face aux évolutions du marché client, mais revoir son approche sur le marché fournisseur est primordial pour garder le contrôle de ses dépenses et rester performant et compétitif. L'acheteur doit pouvoir préserver les marges tout en répondant de façon pertinente aux besoins de ses clients internes, tout en minimisant les risques par le choix des bons fournisseurs. Pour cela il doit analyser méthodiquement les besoins afin de bien identifier les critères pertinents pour la consultation, et organiser rationnellement sa recherche fournisseurs..

Grâce à un cas fil rouge issu d'une entreprise réelle et développé tout au long de la formation, vous aurez acquis des **outils concrets et des réflexes pour organiser vos achats efficacement.**

### Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Acquérir une compréhension globale de la fonction achat, des processus et des enjeux stratégiques
- Définir et analyser les besoins afin de cerner les réelles attentes des prescripteurs
- Procéder avec méthodes pour constituer le cahier des charges et lancer l'appel d'offre
- Optimiser son sourcing et sa sélection de fournisseurs grâce à des outils et critères efficaces

### Participants :

- Acheteurs réguliers souhaitant confirmer ses pratiques
- Acheteurs occasionnels ou débutants, assistants ou collaborateurs souhaitant professionnaliser leurs démarches achats en entreprise

### Prérequis :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

## Le contenu

### Les fondamentaux des achats : Comprendre la place et le rôle stratégique des achats dans l'entreprise

- Les achats dans l'entreprise : rôle et mission
- Les interactions avec les autres services
  - Les achats au cœur de l'entreprise
  - Les achats et la supply chain : comprendre le rôle des approvisionnements
  - Les achats dans le processus Procure to pay et la gestion des stocks
- Repérer les différentes étapes du processus achat et les acteurs concernés

### Recueillir les informations et analyser le besoin

- Recueillir et connaître les informations concernant le besoin de son entreprise
  - Modalités recueil informations : chiffrées + terrain
  - Identifier la nature et les quantités biens à acheter
- Analyser le besoin de façon objective
  - Matrice A,C,D,E
  - Recueillir des informations complémentaires et les approfondir auprès des prescripteurs
  - Identifier les risques et les contraintes internes
  - Repérer les spécificités techniques et autres du besoin, périmètre, qualité.....
- Exercice de mise en application de la matrice A,C,D,E et d'analyse du besoin
- Etude de cas réel en « fil rouge »

1 435 €

(non assujetti à la TVA)



2 jours



(14 heures en présentiel + microlearning)



Cas pratiques



Mise en pratique



Accès micro learning / mobile learning inclus



Parcours / Cycle



Accès Mobile learning



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur : optimiser vos pratiques achats

## Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 20/03, 21/03
- 05/06, 06/06
- 06/11, 07/11

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

## Réaliser un cahier des charges

- Connaître les éléments clés à intégrer et identifier les caractéristiques et contraintes à respecter
- Travailler en collaboration avec les autres services
- Formaliser un cahier des charges clair et structuré, conforme aux standards
- Cadrer la relation future avec le fournisseur
- *Etude de cas réel « fil rouge » pour réaliser la structure d'un cahier des charges selon un contexte donné*

## Rechercher et sélectionner efficacement des fournisseurs : le sourcing

- Analyser et connaître le marché fournisseur
- Connaître et utiliser les outils et canaux pour rechercher des fournisseurs
- Définir des critères pertinents et savoir quelle procédure adopter pour rechercher efficacement des informations sur les fournisseurs
  - Lister les critères
  - Définir quelle procédure adopter ( RFI, demande d'information, Questionnaire)
- Intégrer des critères RSE pour adopter une démarche responsable
- Identifier la procédure la mieux adaptée pour diffuser le besoin : la consultation (RFP, appel d'offre )
- L'appel d'offre : comprendre son fonctionnement et ses enjeux et maîtriser son déroulement
- Comparer et sélectionner objectivement les offres fournisseurs reçues
  - Analyser et évaluer les offres reçues (avec un tableau d'analyse multicritères)
  - Savoir décomposer un coût : connaître les méthodes d'analyse de coûts pour comprendre les offres
  - Identifier contraintes externes)
- Sélectionner les bons fournisseurs : élaborer un tableau de sélection, une short list
- *Etude de cas réel « fil rouge » pour organiser et réaliser une recherche fournisseur selon le contexte donné (analyses, documents, outils)*

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

## **Moyens pédagogiques :**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

## **Suivi et évaluation de la formation :**

Un questionnaire d'analyse des besoins comprenant un auto-positionnement est envoyé en amont de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

## **Environnement pédagogique spécifique distanciel :**

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole...

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

# Formation Négociations fournisseurs : mieux négocier ses achats

Achats - Approvisionnement - Logistique - Supply Chain - 2025

## La formation en résumé

Pour réussir ses négociations avec ses fournisseurs, il est primordial de mettre en oeuvre des techniques et des outils spécifiques et de bien se préparer de façon documentaire mais aussi mentale afin de prendre confiance en soi pour faire face à toute éventualité. Il faut connaître les techniques et outils spécifiques, savoir les appliquer afin de mieux comprendre les objectifs de son interlocuteur et d'identifier les leviers possibles. Il est également nécessaire d'adopter les bonnes postures et de maîtriser sa communication face aux différents types de négociation.

Entre techniques et savoir-être, cette formation vous permettra de réussir vos négociations fournisseurs.

### Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Préparer et organiser ses négociations face à des fournisseurs / vendeurs
- Utiliser des techniques de négociation achats efficaces
- Conclure un accord et contractualiser
- Évaluer ses négociations et suivre les performances des fournisseurs

### Participants :

- Acheteurs débutants, occasionnels ou confirmés souhaitant confronter et améliorer ses pratiques de négociations avec les fournisseurs

### Prérequis :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

## Le contenu

### Préparer sa négociation et élaborer sa stratégie

- Situer la négociation dans le processus achat et comprendre l'importance de la préparation
- Définir l'environnement et les enjeux liés à sa négociation : analyser la situation et les enjeux avec le fournisseur
- Définir sa stratégie de négociation
  - Préparer un dossier intégrant toutes les informations recherchées
  - Fixer ses objectifs
  - Elaborer différents scénarios possibles
  - Identifier ses solutions de repli, les concessions et les contre-parties possibles lors de l'entretien
- Préparer son argumentaire et rechercher des marges de manœuvre et des leviers de négociation
- Anticiper les réponses du vendeur pour déjouer les pièges et rechercher des parades
- *Exercices de mise en application : préparer son dossier de négociation et son argumentaire à partir d'un contexte donné*

**1 435 €**

(non assujetti à la TVA)



**2 jours**



(14 heures)



Cas pratiques



Parcours / Cycle



Mises en situation



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur : optimiser vos pratiques achats

## Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 03/04, 04/04
- 26/06, 27/06
- 04/12, 05/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

## Mener la négociation en utilisant des techniques pour trouver une zone d'accord

- Connaître les différentes techniques de négociation et outils de l'acheteur
- Déceler les zones d'accords possibles
- Comprendre le déroulement de la négociation fournisseurs
  - Les étapes à respecter pour rester maître du déroulement de la négociation
  - Démarrer l'entretien en mettant le vendeur en confiance
  - Communiquer efficacement : questionnement, reformulation,...
  - Répondre aux objections du fournisseur ( délai de livraison, coût, qualité...)
  - Savoir conclure l'entretien
  - Préparer les prochaines étapes
- Savoir se positionner et adopter la bonne posture face au vendeur : négocier sous pression, gérer les conflits
- *Jeux de rôle de négociation achat à partir de cas réel ou de cas issus des situations rencontrées par les participants, auto analyse et débrief*

## Contractualiser avec le fournisseur retenu

- Connaître les différents types de contrats et les clauses principales
- Analyser un document contractuel pour identifier les éléments à préciser et les clauses à intégrer
- Négocier pour sécuriser l'achat et être capable de collaborer à l'élaboration des contrats en vérifiant que les clauses indispensables y sont bien intégrées afin de garantir l'engagement du fournisseur.
- Jeux de rôle négociation pour contractualiser le document analysé précédemment

## Suivre et analyser la performance fournisseur

- Définir de KPI 's pertinents pour suivre l'efficacité de ses négociations achats et des performances des fournisseurs
- Evaluer et noter les fournisseurs
- Travailler à l'amélioration continue des relations avec les fournisseurs

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

## **Moyens pédagogiques :**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

## **Suivi et évaluation de la formation :**

Un questionnaire d'analyse des besoins comprenant un auto-positionnement est envoyé en amont de la formation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

*Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#).*

## **Environnement pédagogique spécifique distanciel :**

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole...

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

# Formation Stratégie Achat : Mettre en place une stratégie achat efficace



Achats - Approvisionnement - Logistique - Supply Chain - 2025

## La formation en résumé

Dans le contexte de pression sur les approvisionnements, sur les prix et le durcissement des conditions commerciales avec les fournisseurs, que nous connaissons, il est primordial de maîtriser ses achats. Une stratégie achats bien définie contribue à réduire les coûts, à améliorer la qualité des produits et services, et à renforcer la relation avec les fournisseurs.

Que ce soit pour répondre aux besoins internes de son entreprise mais aussi pour rester compétitif, cette formation vous donnera les clés pour structurer vos actions et faire de vos choix d'achats un moteur de performance durable pour l'entreprise

### Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser efficacement le contexte et son portefeuille d'achats pour prioriser ses actions
- Élaborer et construire une stratégie d'achats alignée sur les objectifs de l'entreprise tout en optimisant les coûts, et la mettre en valeur
- Mesurer et suivre l'efficacité de sa stratégie d'achats avec des indicateurs pertinents

### Participants :

- Acheteurs occasionnels ou confirmés souhaitant confronter ou optimiser sa stratégie achat

### Prérequis :

- Etre en charge des achats

## Le contenu

### L'intérêt de mettre en place une stratégie achat

- Analyser la situation pour mieux connaître le contexte interne (contraintes, ressources, attentes....) et l'environnement externe (marché fournisseur, relations fournisseurs...)
- Acquérir une vision globale de la Supply-Chain
- *Cas fil rouge d'analyse d'un marché fournisseur*

### Définir la stratégie la mieux adaptée : outils et méthodes

- Analyser cartographier son portefeuille d'achat (Pareto, ABC,...)
- *Travaux pratiques d'utilisation des outils d'analyse du portefeuille et création d'une cartographie à partir de données*
- Comprendre les matrices d'analyses (Attractivité, KRALJIC, Expertise,...)
- Définir une politique achats selon la stratégie de l'entreprise et les contraintes externes
- Intégrer les exigences opérationnelles en matière de RSE
- Savoir élaborer des stratégies achats (Make or Buy, Rationalisation, Partenariats, Analyse de la valeur...)
- Analyse d'exemples
- *Cas fil rouge sur l'analyse du portefeuille pour définir les stratégies d'achats*

### Tirer profit des outils d'Intelligence Artificielle (IA) pour élaborer sa stratégie achat

- Analyser les données et le portefeuille achat
- Aider à la prise de décision

1 435 €

(non assujetti à la TVA)



2 jours



(14 heures)



Mise en pratique



Accès Mobile learning



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur : optimiser vos pratiques achats

## Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

- 27/03, 28/03
- 19/06, 20/06
- 17/11, 18/11

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

## Mettre en place sa stratégie Achats et mesurer ses performances de sa stratégie achats

- Identifier ses priorités
- Elaborer un plan d'action
- Définir des KPI pertinents pour suivre ses actions
- *Exercice : déterminer les critères pour évaluer la performance de son service et de ses actions*
- Appréhender les indicateurs de performance et tableaux de bord achats
- Développer la collaboration inter-service
- Communiquer en interne sur ses actions et ses résultats
- *Cas fil rouge et mises en situation réelle pour définir les actions à mener et la mise en place du plan*

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

### Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

### Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole. Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

### La formation en résumé

Dans un contexte où les chaînes d'approvisionnement sont de plus en plus complexes et interconnectées, la gestion proactive des risques fournisseurs devient cruciale pour les entreprises.

Cette formation d'une journée à distance est conçue pour doter les participants des compétences nécessaires à l'identification et à l'analyse des risques associés aux fournisseurs.

#### Objectifs :

- Identifier et analyser les risques liés aux fournisseurs d'une entreprise
- Prioriser et définir un plan d'action efficace pour anticiper et atténuer ses risques

#### Participants :

Acheteurs, responsables achats ou supply chain qui souhaitent maîtriser les risques fournisseurs pour leur entreprise

#### Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

### Le contenu

#### Identifier les risques

##### Risques externes :

- Les spécificités des achats à l'international : incoterms...
- Risques pays
- Risques fournisseurs
- Risques produits
- Autres types de risques
- Exercice de simulation

##### Risques internes :

- Intérêts divergents
- Non alignement des interlocuteurs
- Exercice de simulation

#### Prioriser les risques

- Définir une matrice de gravité et de probabilité
- Calculer la criticité de chaque risque
- Donner des priorités aux risques à traiter
- Exercice d'application

#### Limitier les risques

- Définir un plan d'action
- Construire une supply chain résiliente
- Mettre en place un système de suivi
- Impliquer les acteurs
- Utiliser ses contrats

775 €

(non assujetti à la TVA)



1 jours



(7 heures)



Cas pratiques



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur : optimiser vos pratiques achats

#### Dates et villes

À distance -

- 16/04
- 03/07
- 25/11

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

## **Moyens pédagogiques :**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

## **Suivi et évaluation de la formation :**

Un questionnaire d'analyse des besoins est envoyé en amont de la formation et un positionnement est réalisé afin d'évaluer les prérequis

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

## **Environnement pédagogique spécifique distanciel :**

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole...

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

# Formation Achats Responsables : intégrer les enjeux RSE

Achats - Approvisionnement - Logistique - Supply Chain RSE/RSO - Développement Durable - Transition Energétique - 2025

## La formation en résumé

Les intérêts à déployer une démarche d'achats responsables ne sont plus à démontrer tant les bénéfices peuvent être multiples : maîtrise des coûts, des risques (sociaux, environnementaux, économiques), avantage concurrentiel, amélioration des relations fournisseurs, création de valeur, amélioration de l'image auprès des partenaires et des clients ...

Intégrer des critères environnementaux et sociaux et une logique de cycle de vie et de coût global dans le processus achats est un enjeu crucial. Cette formation vous donnera des clés pour fédérer, intégrer les enjeux RSE et déployer les Achats Responsables.

### Objectifs :

- Comprendre les enjeux, le cadre normatif et fédérer les parties prenantes
- Définir votre stratégie Achats responsables en cohérence avec la stratégie générale et RSE
- Intégrer la RSE concrètement dans le processus achats et au quotidien avec vos fournisseurs et partenaires
- Acquérir des outils opérationnels et des pistes concrètes pour déployer une stratégie d'achats durables et éco-responsables

### Participants :

Responsables Achats , Acheteurs, Chefs de projet, Dirigeants, Responsable RSE

### Prérequis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

## Le contenu

### COMPRENDRE POUR MIEUX AGIR : LES ENJEUX et LE CADRE NORMATIF

- Sensibilisation climat, énergie, ressources et biodiversité
- L'essentiel de la RSE : historique, le cadre légal, les normes fondatrices (**ISO 26000 Responsabilité Sociétale des Entreprise et ISO 20400 Achats Responsables**), la jungle des labels, de l'économie linéaire à l'économie circulaire.
- Récapitulatif des enjeux et points clés sur les 3 piliers : environnemental, sociétal et économique

### ANALYSER L'EXISTANT et DÉFINIR SA STRATÉGIE ACHATS RESPONSABLES

- Cartographier les parties prenantes de son activité achats & supply-chain et comprendre et croiser les enjeux et risques au niveau de son écosystème
- Analyser ses risques et opportunités RSE au niveau de son portefeuille achats
- Déployer sa stratégie achats responsables en accord avec :
  - Sa stratégie d'entreprise et ma stratégie RSE
  - Sa stratégie climat ou/ aux résultat de son bilan carbone

**775 €**

(non assujetti à la TVA)



**1 jours**



(7 heures + activités à distance de microlearning sur la RSE)



Cas pratiques



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur : optimiser vos pratiques achats

## Dates et villes

À distance -

- 18/03

Lyon - 04 72 53 88 00

- 20/11
- 12/06

## DÉPLOYER LES ACHATS RESPONSABLES DANS MON PROCESSUS ACHATS

- Pourquoi j'achète et Qu'est-ce que j'achète ?
  - Revenir au juste besoin – les outils de l'économie circulaire : l'éco-conception, l'économie de fonctionnalité.
  - Passer du prix d'achat au coût global d'acquisition et au coût du cycle de vie.
- A qui j'achète ?
  - Adapter, optimiser et piloter son panel fournisseurs
  - Construire des relations responsables avec les fournisseurs
  - Vers des achats solidaires
- Comment j'achète ? Intégrer les critères RSE et mettre en place les outils et documents adaptés au sein du processus achat
- Savoir construire étapes par étapes sa feuille de route Achats responsables afin de définir les actions prioritaires à mettre en œuvre pour réduire son impact.

## PÉRENNISER / S'ALIGNER

- Construire son tableau de bord achats responsables : Priorité / KPI / Objectifs / Ecart
- Comment fédérer au quotidien et sur le long terme en interne comme en externe ? Convaincre les autres métiers avec les outils appropriés
- Enclencher une veille RSE
- Les achats dans un monde à +2°C ou comment aller vers une économie régénérative

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises, microlearning

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

### Suivi et évaluation de la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins comprenant un auto-positionnement est envoyé en amont de la formation. Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

### Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole...

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

### La formation en résumé

Normes internationales indispensables et incontournables au commerce international de marchandises, les règles Incoterms de l'ICC (Chambre de Commerce Internationale) sont revues tous les 10 ans. Le 1er janvier 2020, les nouvelles règles sont entrées en vigueur. Les Incoterms® sont destinées à clarifier les obligations réciproques, le lieu de livraison, le transfert des risques, la répartition des frais, entre les vendeurs et les acheteurs.

Que vous soyez exportateur ou importateur, cette formation vous permettra de connaître et de choisir le bon Incoterm pour minimiser les risques et les litiges potentiels inhérents à une vente internationale

#### Les + de cette formation :

tous nos intervenants sont formés et accrédités par l'ICC (International Chamber of Commerce)

Les Incoterms® seront présentés en lien avec l'utilisation préconisée par l'ICC mais également sous l'angle pratique vendeur et acheteur (vision 360) et des besoins opérationnels. Chaque Incoterm sera analysé dans son imbrication avec les autres contrats et aspects d'une opération internationale.

Remise d'outils pratiques : schémas, tableaux... directement utilisables de retour en entreprise

#### Objectifs :

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- Connaître les règles Incoterms® 2020, savoir les choisir et les utiliser à bon escient
- Inscrire les Incoterms® dans la négociation commerciale et dans la réalisation d'un contrat de vente /d'achat à l'international
- Evaluer les implications des Incoterms®2020 sur la douane, la fiscalité et les autres contrats : transport, assurance, financement, paiement

#### Participants :

- Responsables export/ ADV export / achats / logistique / comptabilité / finance / compliance / juridique
- Commerciaux export, responsables d'affaires, chef de projets, acheteurs et approvisionneurs à l'international
- Assistants et collaborateurs des services commercial export, ADV, achats, logistique (transport, douane, expéditions), comptabilité, finance, compliance

#### Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

### Le contenu

Rappel des fondamentaux en matière de territoire, réglementations douanière et fiscale, preuves de livraison, chaîne du fret international

Les Incoterms® : rôle et impacts pour le commerce international

- Définition, acteurs, transferts, liste, classification, vocabulaire
- Comprendre l'évolution des règles par rapport à 2010 et les raisons d'une révision 2020 : Pourquoi, comment, par qui et pour qui ?

Repérer les répercussions sur les différents contrats

- Impacts des incoterms® sur les contrat sde transport et logistique, contrats d'assurance, contrats de financement
- Impact des Incoterms sur la sureté/la douane et la fiscalité
- Focus sur l'assurance des marchandises transportées

**630 €**

(non assujetti à la TVA)



**1 jours**



(7 heures)



Cas pratiques



Mise en pratique



Accès Mobile learning



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur : optimiser vos pratiques achats

#### Dates et villes

À distance -

- 17/02
- 13/05

Lyon - 04 72 53 88 00

- 17/11
- 29/09
- 11/06
- 20/03

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 04/11

Roanne - 04 77 44 54 69

- 04/11

## Les Incoterms® 2020: innovations et changements

- La version 2020 : Focus sur le contrat de vente, la « livraison », le souci de suivre la pratique
- Nouveaux outils et facilités pour rendre les règles encore plus accessibles et compréhensibles
- Zoom sur le FCA (nouvelle option de la version 2020)
- Zoom sur le CIP (obligation d'assurance)
- Zoom sur le DPU

## Décrypter les 11 Incoterms® 2020 à la loupe

- Les règles multimodales et maritimes
- Lieu de transfert des risques (vente au départ / vente à l'arrivée), lieu de transfert des frais, les obligations des parties
- Incoterms® et chaîne des coûts

## Comprendre que les incoterms® ne règlent pas tout

- La question du transfert de propriété
- Les limites des incoterms®

## Bien utiliser les incoterms®

- Les bonnes pratiques et éléments à apprécier dans le choix de la règle
- Les risques encourus, les opportunités et précautions à prendre pour sécuriser et optimiser le contrat de vente

## Mises en situation, exercices pratiques à partir de cas réels

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

### Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

### Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

*Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#).*

### Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole...

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

### Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Une connexion internet

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance.

# Fondamentaux du commerce international : enjeux, risques et bonnes pratiques (Incoterms, fiscalité, douane, transport et paiement)

International - Import/Export - Douane - 2025

## La formation en résumé

Que vous importez ou/et exportez, quelles que soient les zones géographiques avec lesquelles vous échangez, il est primordial de procéder avec méthode afin d'identifier et minimiser vos risques. Les acronymes et le vocabulaire du commerce international sont bien spécifiques et cette formation vous permettra de clarifier les étapes et de connaître les différents acteurs de la chaîne logistique pour optimiser vos flux, rentabiliser et pérenniser vos opérations commerciales à l'international. Normes internationales, les incoterms définissent entre autre la répartition des frais et des risques entre le vendeur et l'acheteur. Connaître ces règles incoterms pour mieux les choisir est indispensable pour sécuriser vos flux, d'autant plus avec l'arrivée de la nouvelle version entrée en vigueur en 2020.

Notre formation vous permettra d'acquérir une vision globale pour sécuriser vos process et repérer tous les points de vigilance liés au commerce international, connaître tous les sites d'informations incontournables et développer des réflexes pour mener à bien vos exportations / importations.

Formation actualisée en temps réel et exercices pratiques sur des documents réels pouvant être amenés par les participants eux-mêmes.

### Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les étapes, acteurs et outils nécessaires pour mener à bien les opérations de commerce international (flux de biens intra et extra-communautaires) sur les plans commercial, administratif, douanier/fiscal et transport/assurance
- Analyser les règles Incoterms d'ICC version 2020 pour choisir et/ou exécuter l'incoterm adapté au contrat
- Evaluer les risques et les moyens de sécuriser les transactions à l'international (coût, délai, conformité réglementaire)
- Devenir un interlocuteur averti face aux partenaires et prestataires de la chaîne internationale (clients, fournisseurs, douanes, prestataires transport/assurance, banques)

### Participants :

- Responsables de zones, commerciaux et assistants export, acheteurs, services achats, ADV et logistique
- Dirigeants ou créateurs d'entreprise se développant à l'international

### Prérequis :

- Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier

## Le contenu

Choisir la règle Incoterms® ICC 2020 la plus adaptée à l'opération réalisée

- Les Incoterms® : rôle et impacts pour le commerce international
- Analyse détaillée des 11 Incoterms® ICC 2020 et innovation de la dernière version
- Conséquences du choix de l'incoterm® sur l'exécution de la commande client et fournisseur
- Repérer les répercussions sur les différents contrats et leurs incidences sur le prix de vente Export et le coût global d'acquisition
- Limites des incoterms® : comprendre que les incoterms® ne règlent pas tout
- Mises en situation côté vendeur et acheteur

**1 700 €**

(non assujetti à la TVA)

Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions



**3 jours**



(21 heures / 2+1 jours)



Cas pratiques



Parcours / Cycle



Appartient au(x) cycle(s) :

Formation certifiante Gérer les opérations à l'international  
Cycle Acheteur : optimiser vos pratiques achats  
Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export  
Cycle Assistant-e ADV Export

## Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 03/11, 04/11, 13/11
- 11/09, 12/09, 18/09
- 10/03, 11/03, 17/03
- 12/05, 13/05, 19/05

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 02/06, 03/06, 20/06

Roanne - 04 77 44 54 69

- 02/06, 03/06, 10/06

À distance -

- 10/03, 11/03, 17/03
- 12/05, 13/05, 19/05

## Organiser l'acheminement des marchandises à l'international

- Les critères de choix des modes de transport
- Les différents opérateurs de transport (Commissionnaires, expressistes ...)
- Le cadre juridique global des transports routier, maritime et aérien
- Les documents de transport à fournir
- L'assurance transport

## Intégrer les aspects douaniers pour mener à bien les opérations internationales

- Distinguer les différents types d'opérations commerciales
- Appréhender les principales procédures de dédouanement et les formalités de sécurisation des marchandises
- Repérer les éléments clés de la déclaration de douane à l'export / à l'import : code douanier, origine, valeurs
- Connaître les solutions pour optimiser sa trésorerie : ex l'autoliquidation de la TVA à l'importation
- Connaître les principaux régimes douaniers existants
- Minimiser les sources de litiges avec la douane en s'appuyant sur les principales sources d'informations douanières
- Connaître vos principales obligations lors d'échanges intracommunautaires : état statistique, EMEBI (ex DEB)
- Repérer le régime fiscal applicable à ses opérations commerciales

## Identifier et gérer les risques financiers à l'international

- Connaître les différents instruments et techniques de paiement : virements, effets de commerce, assurance-crédit, remise documentaire, crédit documentaire, lettre de crédit stand-by
- Identifier les usages des pays : mécanismes, acteurs, coûts, avantages et inconvénients, adaptation des techniques aux clients fournisseurs

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

## **Moyens pédagogiques :**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

## **Suivi et évaluation de la formation :**

Un questionnaire d'analyse des besoins et de positionnement est envoyé en amont.

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

*Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#).*

## **Environnement pédagogique spécifique distanciel :**

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole...

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Une connexion internet

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance.

# Formation : Transport et logistique à l'international

International - Import/Export - Douane - 2025

## La formation en résumé

Organiser et surtout sécuriser le transport à l'international nécessite de bien respecter les obligations documentaires et de procéder avec rigueur. Le Transport est le prolongement indispensable du service commercial à l'international dans le cadre de sa stratégie de développement.

A l'issue de la formation vous appréhendez toutes les phases et serez capable d'identifier et anticiper les différents risques pour faire de votre transport à l'international, un outil stratégique et une source de valeur ajoutée très importante.

Formation dispensée en présentiel ou en distanciel

### Objectifs :

- Maîtriser les aspects techniques, financiers et juridiques de la chaîne logistique internationale
- Identifier les risques, les surcoûts et les litiges potentiels et utiliser des techniques adaptées pour les éviter
- Négocier au mieux l'achat de prestations de transport international
- Optimiser et contrôler tout le processus d'une opération logistique à l'international

### Participants :

- Assistants, collaborateurs et responsables des services logistique, achats, commercial, export, expédition ou ADV
- Toute personne amenée à choisir un mode d'acheminement des marchandises à l'international

### Prérequis :

- Connaître les règles Incoterms® 2020

## Le contenu

### Comprendre la logistique internationale

- Le déroulement d'une opération de transport
- Les implications commerciales, logistiques (opérationnelles et stratégiques) et administratives des choix opérés en matière de transport
- Les différents prestataires et auxiliaires du transport international : commissionnaires en transports, transitaires, transporteurs, emballeurs, assureurs
  - La maîtrise des différents coûts d'un transport international
  - Les implications juridiques des choix logistiques

### Choisir une solution logistique

- L'analyse des besoins et des contraintes
- Les critères de choix (coût, délais, sécurité, qualité)
- Les avantages et inconvénients des différentes solutions de transport

### Connaître les conditions de vente pour un transport international

- Appréhender les conséquences du choix d'un Incoterm® sur l'exécution d'un transport international (coûts et risques)
- Tenir compte des Liners-terms pour les expéditions en conventionnel

### Maîtriser les aspects techniques d'un transport international

- La protection des marchandises
- Les différents modes de transport

**1 325 €**

(non assujetti à la TVA)



**2 jours**



(14 heures) possible en présentiel ou en distanciel



Parcours / Cycle



Accès Mobile learning



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur : optimiser vos pratiques achats  
Cycle Assistant-e ADV Export

## Dates et villes

À distance -

- 03/10, 09/10

Lyon - 04 72 53 88 00

- 27/03, 28/03
- 16/06, 17/06
- 11/12, 12/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

## Maîtriser les aspects juridiques d'un transport international et bien repérer les responsabilités de chacun

- Les conventions internationales
- Les documents de transport et les instructions à communiquer au transporteur
- Les réserves au départ et à l'arrivée
- La responsabilité du transporteur
- L'assurance transport
- Les sécurités de paiement et la logistique

## Maîtriser les aspects tarifaires d'un transport international

- Calculer un prix de transport et repérer les différents éléments constructifs
- Définir quels modes de transport sont les plus intéressants pour l'opération

Les + de la formation : Intervenant accrédité par l'ICC aux règles Incoterms 2020

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

### Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

### Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole...

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance.

# Formation Douane Import : réussir une importation définitive dans l'UE

International - Import/Export - Douane - 2025

## La formation en résumé

Acheter et approvisionner des biens de pays tiers (hors Union Européenne) ne s'improvise pas. **A partir d'un cas pratique**, cette formation vous guide pas à pas. Elle alerte sur les points de vigilance, permet de partager les « best practices » et tester les sources d'informations fiables, gratuites pour parachever sa 1<sup>ère</sup> importation.

Vous aurez acquis les essentiels de la douane import à l'issue de la formation afin d'intégrer les bonnes pratiques vis-à-vis des obligations douanières pour importer des biens dans l'UE.

Cette formation est proposée en présentiel ou à distance, en interentreprise ou intra ou individuel

### Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les étapes clés, les acteurs et les responsabilités lors d'une importation dans l'UE
- Evaluer les risques et les principaux points de vigilance
- Adopter les bonnes pratiques et les sources d'information fiables et gratuites à chaque étape

### Participants :

- Acheteurs, approvisionneurs et collaborateurs des services achats et logistique
- Créateur d'entreprise important des biens en UE et toute personne ayant le projet d'importer dans l'UE

### Prérequis :

Connaissance des règles Incoterms de l'ICC et des fondamentaux du commerce international

## Le contenu

### Rappel pour bien connaître le cadre des importations en UE

- La chaîne du fret à l'international : principales étapes, acteurs et risques
- Les spécificités de l'importation dans l'Union Européenne
  - Notion de Territoire Douanier et la réglementation de l'Union
  - Enjeux et sanctions
  - Barrières tarifaires et non tarifaires,
  - Principales facilités accordées à l'import dans l'UE
- Les sources d'informations pour anticiper et mener à bien vos importations dans l'UE

## Tarif : sur demande

Formation en sur-mesure uniquement

  
**1 jours**

  
( 7 heures)

  
Cas pratiques

  
Parcours / Cycle

  
Mises en situation



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Acheteur : optimiser vos pratiques achats

## Dates et villes

À distance -

- 24/11
- 09/07

Lyon - 04 72 53 88 00

- 09/07
- 24/11
- 09/07

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

## Phase NEGOCIATION - en amont du contrat : anticiper les PRINCIPALES QUESTIONS A SE POSER

### Connaître son entreprise

- Degré de maturité import et export (passerelles) ; autorisations, identifiants
- Organisation RH et compétences
- Stratégie commerciale Incoterms : règles à éviter et à privilégier
- Capacité de financement, de stockage, niveau de parge

### Connaître son fournisseur

- Degré de maturité export / import, certifications, références
- RH et compétences : commerce, technique, administrative, transport, log., douane
- Capacité de production, délai de mise à disposition usine, capacité à organiser le transport
- Stratégie Incoterms et conditions de paiement

### Se renseigner sur le produit acheté, son transport et son dédouanement

- Obtenir les données techniques (produit, emballage, colisage)
- Identifier et valider code douanier, valeur et origine et trouver la réglementation douanière à l'import dans l'UE : droits de douane, taxes, mesure du comext et documents nécessaires
- Etablir le cahier des charges dont une procédure en cas de non-conformité

### Connaître les territoires douaniers d'exportation et d'importation

- Accord-préférentiel ou pas ; analyse de risque/opportunité

### Connaître ses flux et consulter les prestataires transport-douane, selon l'Incoterm\* négocié

- Identifier les particularités relatives au transport des biens
- Quantifier et qualifier ses flux prévisionnels, consulter les prestataires transport/douane selon l'Incoterms, analyser et retenir une offre selon ses critères
- Calculer son TCO\*

## Phase REALISATION – en aval du contrat : LES ETAPES pour IMPORTER dans le TDU/FR, à partir d'un cas pratique

### Passer la commande achats et procéder au paiement, le cas échéant

- Cadrer ses exigences, notamment documentaires
- Cadrer les moyens et la fréquence de communication

### Contractualiser la relation avec le prestataire transport/douane retenu, selon vos critères

- Signer le mandat de représentation en étant conscient des responsabilités respectives
- Choisir son schéma de dédouanement en point frontière ou au plus proche de son entreprise
- Donner ses instructions douane et contrôler la prestation

### Suivre sa commande et la livraison avec le fournisseur et le prestataire transport/douane

- Moyen, outils, fréquence

### Respecter et contrôler ses obligations déclaratives

- Déclaration en douane import, documents réglementaire, ATVAI (CA 3)

### Conserver et archiver ses justificatifs, dans le respect des règles et en cas de contrôle

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

## **Moyens pédagogiques :**

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

## **Suivi et évaluation de la formation :**

Un questionnaire d'analyse des besoins et de positionnement est envoyé en amont.

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

## **Environnement pédagogique spécifique distanciel :**

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole...

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Une connexion internet

Nous nous engageons à fournir un environnement pédagogique convivial et efficace, tout en veillant à ce que nos participants aient accès aux outils et aux ressources nécessaires pour tirer le meilleur parti de nos formations à distance.

