ACHAT INTERNATIONAUX

Achat international : sourcer à l'étranger, sécuriser les flux et le coût

Le prix affiché par un fournisseur lointain paraît imbattable. Puis viennent le transport, les droits de douane, l'assurance, les délais qui s'allongent et les lots non conformes qu'il faudra retourner à l'autre bout du monde. Le gain annoncé fond, et la relation se gère à distance, dans une autre langue et un autre fuseau horaire. Deux jours pour traiter l'achat international comme une décision complète : évaluer le coût de revient rendu, choisir les conditions de livraison et de paiement, organiser le contrôle qualité avant expédition et sécuriser la relation avec un fournisseur éloigné. Le programme s'adresse à des acheteurs qui maîtrisent déjà l'achat national.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 590 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Acheteurs et approvisionneurs ainsi que responsables supply chain engageant ou préparant des sourcings hors du marché national.

PRÉREQUIS
Une pratique de l'achat et de la consultation fournisseurs est nécessaire.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Évaluer le coût de revient complet d'un achat importé
- Choisir les conditions de livraison adaptées au partage des risques
- Sécuriser le paiement et le change sur une opération internationale
- Organiser le contrôle qualité avant expédition
- Piloter une relation fournisseur à distance et interculturelle

03 Programme détaillé

M1 Décider de sourcer à l'étranger

- Le vrai gain et ses conditions
- Repérer les familles d'achats justifiant une recherche hors du marché national
- Identifier les pays et les filières pertinents
- Construire le coût de revient rendu au-delà du prix départ usine
- Évaluer les risques pays et la dépendance logistique
- Atelier : Calcul du coût de revient rendu sur un achat que le participant envisage d'importer.

M2 Qualifier un fournisseur éloigné

- Vérifier avant de s'engager
- Rechercher et présélectionner des fournisseurs hors du marché national
- Vérifier l'existence et la capacité réelle d'un fournisseur
- Conduire un audit à distance ou sur site
- Cadrer un premier courant d'affaires volontairement limité
- Cas pratique : Analyse d'un dossier fournisseur étranger dont les références sont invérifiables.

M3 Sécuriser les flux et les paiements

- Qui porte le risque et jusqu'où
- Choisir un Incoterm adapté au partage des risques et des coûts
- Organiser le transport l'assurance et le dédouanement
- Choisir un mode de paiement qui protège l'acheteur
- Anticiper l'effet du change sur le prix réellement payé
- Atelier : Comparaison de deux scénarios de livraison et de paiement sur une même commande.

M4 Qualité et relation dans la durée

- Contrôler avant que le conteneur parte
- Définir les points de contrôle avant expédition
- Traiter une non-conformité constatée à la réception
- Adapter sa communication aux codes culturels du fournisseur
- Organiser le suivi et les visites dans la durée
- Mise en situation : Traitement à distance d'un lot non conforme avec un fournisseur qui minimise le défaut.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 590 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr