

Achats, contrats commerciaux et analyse financière à l'international

Infos pratiques

- > ECTS : 4.5
- > Nombre d'heures : 42.0
- > Langue(s) d'enseignement : Anglais, Français
- > Niveau d'étude : BAC +5
- > Période de l'année : Enseignement neuvième semestre
- > Méthodes d'enseignement : En présence
- > Forme d'enseignement : Cours magistral
- > Composante : Langues et cultures étrangères
- > Code ELP : 4VgLACAP

Présentation

Ce cours comporte 3 parties :

1. Achats à l'international :

- * **Processus achats**
 - Positionner le rôle, missions et compétences de l'acheteur au sein de l'entreprise
 - Maîtriser les étapes clés du processus achats depuis la définition du besoin jusqu'à la contractualisation
- * **Stratégie achat**
 - Bâtir une stratégie achats alignée sur la stratégie de l'entreprise
 - Analyser les besoins, le marché fournisseurs et les enjeux économiques
- * **Rédaction d'un cahier des charges et consultation des fournisseurs**
 - Formaliser les besoins en relation avec les prescripteurs
 - Gérer les étapes clés d'un appel d'offres
 - Evaluer et sélectionner les fournisseurs sur des critères validés
- * **Performance achat**

- Fixer des indicateurs de suivi des objectifs en accord avec les prescripteurs

- Manager le panel fournisseurs en utilisant différents outils

- Produire un tableau de bord intégrant la performance achats au résultat de l'entreprise

2. Contrats commerciaux :

Ce cours a pour objectif d'approfondir les connaissances du droit des contrats internationaux/commerciaux à travers des mises en situation ainsi que des analyses documentaires. Le développement des affaires à l'international nécessite une bonne connaissance de divers types de contrats commerciaux (contrat de vente, agence, distribution, licence et franchise), la formation du contrat, les sources du droit (internes/externes), la capacité, la rupture du contrat et des stipulations pour autrui. Par ailleurs, seront abordés les clauses les plus fréquentes—les parties constitutives d'un accord—qui représentent le cadre juridique (loi du contrat) d'un accord légalement conforme.

- * Apports méthodologiques et mise en place d'outils d'aide à l'analyse et à la décision.
- * Etudes d'application des cas concrets.
- * Construction de grilles d'analyse, de plans d'action, d'argumentaires et de recommandations.
- * Mises en situation sous forme de présentations types « consultant junior » avec validation du niveau professionnel.
- * Débriefing et axes d'amélioration individuels.

3. Analyse financière à l'international

Cette partie du cours permet à l'étudiant de s'initier aux différentes problématiques de la comptabilité d'entreprise lorsqu'on se positionne à l'international. Le cours aborde les points suivants : le contexte de la comptabilité internationale, les problématiques des différents systèmes et de leur harmonisation ; les fondamentaux du « financial reporting » : comprendre les rapports annuels des sociétés, les analyser ; la comptabilité du groupe.

Objectifs

- * Savoir piloter le processus achat, élaborer une stratégie achat, concevoir un cahier des charges et consulter les fournisseurs, contrôler et mesurer la performance achat.
- * Identifier et négocier les clauses les plus courantes dans le cadre d'un partenariat à l'international.
- * Sélectionner un modèle de contrat correspondant à la stratégie de l'entreprise, et l'adapter en fonction de l'accord conclu.
- * Éviter les pièges et les écueils les plus fréquents que rencontrent les parties du contrat afin de prévenir d'éventuels litiges entre eux.
- * Développer les affaires internationales à travers une analyse juridique des partenariats existants.
- * Acquérir une connaissance opérationnelle des systèmes de comptabilité utilisés dans le domaine du management international.

- * Partie (2) Contrats commerciaux :
John Cartwright: "Contract Law: An Introduction to the English Law of Contract for the Civil Lawyer", 2016, Bloomsbury
Ewan McKendrick: "Contract Law", 2017, Palgrave Macmilan Law Masters
Richard Stone and James Devenney: "Text, cases and materials on contract law", 2014, Routledge (3ème édition)
- * Partie (3): Comptabilité:
Des indications seront données en début d'année

Évaluation

Contrôle continu : Présentations orales/évaluation écrite

Contrôle dérogatoire : N/A

Contrôle de seconde chance: N/A

Pré-requis nécessaires

Validation année M1 LEA (ou filière assimilée) ou titre RNCP niv. II (CEC niv. 6)

Compétences visées

- * Elaborer un stratégie d'achat à l'international
- * Savoir rechercher et sélectionner des fournisseurs à l'international
- * Evaluer les risques liés aux achats internationaux
- * Maîtriser la formation et mise en place d'un contrat commercial à l'international
- * Savoir et interpréter et analyser des documents financiers.

Bibliographie

- * Partie (1) Achats :
Philippe Petit : « Toute la fonction achat », 2016, Dunod
Stéphane Canonne : « La boîte à outils de l'acheteur », 2018, Philippe Petit - Dunod