

# CESCI

CENTRE D'ÉTUDES SUPÉRIEURES  
DU COMMERCE INTERNATIONAL



Management des Affaires Internationales  
Management des Achats Internationaux

DEPUIS 1987

Titres de niveau I certifiés par l'État  
Établissement d'enseignement technique supérieur privé

# MBA MANAGEMENT DES AFFAIRES INTERNATIONALES

La concurrence internationale confronte les entreprises de toutes tailles à des formes nouvelles d'opérations commerciales, financières, logistiques et leur impose des stratégies largement basées sur des coopérations, des alliances, des transferts de technologie ou des délocalisations.

Il existe un véritable besoin de « **Managers d'Affaires Internationales** » capables d'**analyser** les situations économiques et politiques, de **gérer** les risques, de **s'adapter** aux cultures, de **concevoir** des montages financiers et contractuels, et de **maîtriser** les opérations commerciales liées aux nouvelles conditions du développement international.

## OBJECTIFS

- **Analyser** l'environnement et Identifier des opportunités de vente, de partenariat, d'implantation,
- **Etudier** les marchés étrangers selon une approche commerciale, socioculturelle, économique et juridique,
- **Définir** une stratégie de développement internationale et Elaborer le marketing-mix international de leur entreprise,
- **Elaborer** des plans d'actions commerciales adaptés à chaque marché cible,
- **Prospecter** des marchés étrangers et négocier des contrats internationaux en milieu interculturel,
- **Identifier** les risques liés aux opérations internationales et assurer leur couverture,
- **Evaluer** et rechercher les financements nécessaires aux opérations internationales,
- **Elaborer** des procédures administratives et financières et organiser l'ordonnement des commandes,
- **Organiser** et suivre les aspects logistiques : transports internationaux et procédures douanières,
- **Gérer** les litiges,
- **Pratiquer** un management interculturel et animer une force de vente sur le terrain,
- **Encadrer** et soutenir un réseau de vente à l'étranger
- Etc...

## COMMENT INTÉGRER ?

### ► EN FORMATION INITIALE :

Etudiants titulaires d'un Bac+3 minimum, issus des filières sciences économiques, administration économique et sociale, administration et gestion des entreprises, langues étrangères, appliquées, droit des affaires, scientifiques ou techniques (physique, chimie, mécanique, EEA), écoles d'ingénieurs, écoles de commerce, instituts d'études politiques.

### ► EN FORMATION CONTINUE :

Candidats justifiant d'une expérience de plus de 5 années dans un poste à responsabilités, dont 2 années minimum en milieu international.

Cette expérience peut s'être développée dans des fonctions commerciales, technico-commerciales, techniques (ingénieur ou technicien supérieur) ou de gestion d'activités commerciales.

Votre motivation pour la dimension internationale requiert des qualités personnelles indispensables :

- Adaptabilité, disponibilité et mobilité géographique,
- Aptitude à la communication et à la négociation,
- Ouverture d'esprit et curiosité intellectuelle,
- Capacité à travailler en équipe,
- Dynamisme, énergie et ténacité,
- Sens des responsabilités et des initiatives
- La pratique de langues étrangères, notamment de l'anglais, est indispensable

## MBA Management des Affaires Internationales

## PROGRAMME

### MODULE 1 - CONNAITRE L'ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

Géopolitique : approches pays  
Intelligence économique  
Cadre des échanges internationaux, institutions internationales, zones de libre échange, l'Union Européenne  
Evaluation des risques : commerciaux, politiques, financiers, juridiques...  
Environnement juridique international – Conventions internationales  
Études de cas professionnelles – témoignages professionnels

### MODULE 2 - ELABORER LA STRATEGIE INTERNATIONALE

Etude des marchés cibles internationaux  
Objectifs et champ d'une étude de marché internationale – Méthode et finalité  
Conduite d'une étude de marché internationale – Analyse des résultats  
Sources d'information internationales – Dispositif français d'appui au commerce extérieur  
Diagnostic de l'entreprise face aux marchés internationaux  
Stratégies de développement à l'international : alliances, partenariats, implantations,  
Choix stratégiques en fonction des risques / pays  
Sélection des canaux de vente ou de distribution à l'étranger  
Elaborer un business plan international  
Études de cas professionnelles – témoignages professionnels

### MODULE 3 - CONDUIRE LE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Planification des actions de développement international : prévisions commerciales, salons professionnels  
Sélection des circuits de distribution  
Le plan d'action commercial international (sélection des actions commerciales, budget, planning...)  
Mise en place et animation d'un réseau export : agents, distributeurs, franchises...  
Définition d'un plan de communication à l'international  
Contrats internationaux : modèles-types – clauses essentielles – Conditions générales de vente  
Négociation internationale – Pratiques interculturelles  
Reporting commercial – tableaux de bord export – évaluation des résultats commerciaux et actions correctives  
Études de cas professionnelles – témoignages professionnels

### MODULE 4 - MANAGER LES OPERATIONS COMMERCIALES INTERNATIONALES

Outils de la gestion budgétaire  
Incoterms : négocier l'Incoterm adapté dans une vente internationale  
Transports internationaux : conventions, choix des modes de transport, calcul des coûts  
Procédures douanières : déclaration en douane, régimes douaniers, l'OEA  
Paiements internationaux : virement, traite, crédit documentaire, remises documentaire  
Garanties bancaires : garanties de soumission, de restitution d'acompte, de bonne fin  
Financements internationaux : avance en devises, crédit fournisseur, crédit acheteur  
Garanties de change  
Assurances COFACE : prospection, crédit, change...  
Études de cas professionnelles – témoignages professionnels

### MODULE 5 - ANGLAIS PROFESSIONNEL

Anglais du métier « Manager des affaires internationales »  
Préparation du TOEIC (Test of English for International Communication).

« Cette formation multidisciplinaire m'a préparé de façon pragmatique et m'a donné les meilleurs atouts pour réussir à l'international. Avec le MAI, les domaines de compétences qui me manquaient pour envisager une carrière à l'international sont maintenant acquis et maîtrisés. La logistique, la finance, la négociation commerciale, le marketing et le droit international m'ont permis ensuite d'intégrer une entreprise spécialisée dans le négoce international. »

Fabrice DESILLES - Promotion 2005/06  
Responsable Commercial Pharma-Vétérinaire HELM FRANCE

1



« Le CESC ce n'est pas seulement apprendre un métier passionnant ou sanctionner des acquis par un BAC+5. C'est aussi intégrer un réseau de professionnels en pleine structuration, notamment grâce à l'association des anciens élèves. Et ce sont finalement de bien bons souvenirs... »

Stéphanie GRUX - Promotion 2006/2007 - Directeur Associé cabinet Aji- Logism

2

# MBA MANAGEMENT DES ACHATS INTERNATIONAUX

La fonction "Achats" s'est imposée aujourd'hui dans toutes les entreprises et elle représente une dimension stratégique incontournable. Au-delà des aspects opérationnels liés aux approvisionnements, elle conditionne la compétitivité de l'entreprise et donc sa survie et son développement.

Parallèlement, les métiers de la fonction "Achats" se sont complexifiés et ouverts à la polyvalence, se sont dotés d'outils utilisant largement les technologies de l'information et de la communication, et se sont complètement intégrés dans une démarche internationale.

Il s'agit donc non seulement de maîtriser les outils et les procédures d'achat (appel d'offres, contrat d'achat, conditions générales d'achat...), mais également les spécificités liées à l'international : transport international, **procédures douanières** à l'importation, **modes de paiements** internationaux, **assurances**, réserve de propriété, garanties, **communication** interculturelle et négociation internationale...

## OBJECTIFS

- **Etudier** les marchés achats internationaux,
- **Mettre** en oeuvre des procédures de sourcing,
- **Elaborer** un cahier des charges, des appels d'offres et des consultations,
- **Intégrer** l'e-procurement dans leurs pratiques d'achats,
- **Sélectionner** leurs fournisseurs,
- **Mener** à bien les négociations d'achats en fonction des besoins de l'entreprise, du marché fournisseurs et du contexte interculturel,
- **Evaluer** et gérer les risques fournisseurs,
- **Organiser** et administrer leurs achats,
- **Gérer** les opérations d'achat au plan financier, commercial, douanier et juridique,
- **Assurer** le suivi des contrats et traiter les litiges,
- **Maîtriser** et optimiser les coûts d'achat et d'approvisionnement,
- **Maîtriser** la chaîne logistique et ses évolutions sous forme de "Supply Chain Management",
- **Optimiser** leurs achats (matières et produits, services et prestations intellectuelles, formation, sous-traitance, informatique, frais généraux...),
- **Manager** une équipe "Achats".

## COMMENT INTÉGRER ?

### ► EN FORMATION INITIALE :

Etudiants titulaires d'un Bac+3 minimum, issus des filières sciences économiques, administration économique et sociale, administration et gestion des entreprises, langues étrangères, appliquées, droit des affaires, scientifiques ou techniques (physique, chimie, mécanique, EEA), écoles d'ingénieurs, écoles de commerce, instituts d'études politiques.

### ► EN FORMATION CONTINUE :

Candidats justifiant d'une expérience de plus de 5 années dans un poste à responsabilités, dont 2 années minimum en milieu international.

Cette expérience peut s'être développée dans des fonctions commerciales, technico-commerciales, techniques (ingénieur ou technicien supérieur) ou de gestion d'activités commerciales.

Votre motivation pour la dimension internationale requiert des qualités personnelles indispensables :

- Adaptabilité, disponibilité et mobilité géographique,
- Aptitude à la communication et à la négociation,
- Ouverture d'esprit et curiosité intellectuelle,
- Capacité à travailler en équipe,
- Dynamisme, énergie et ténacité,
- Sens des responsabilités et des initiatives
- La pratique de langues étrangères, notamment de l'anglais, est indispensable

## MBA Management des Achats Internationaux

### PROGRAMME

#### MODULE 1 - STRATEGIE ACHATS

Evaluation du risque fournisseurs – Veille commerciale, technologique, juridique, réglementaire...  
Marchés internationaux et typologies des fournisseurs – Risques pays  
Choix des fournisseurs, des circuits d'approvisionnement – Sourcing international  
Mise en place et suivi de la performance achat – Audit fournisseurs  
Études de cas professionnelles – témoignages professionnels

#### MODULE 2 – LE PROCESSUS ACHAT

Elaboration d'un cahier des charges – Organisation des consultations fournisseurs  
Appels d'offres internationaux : rédaction, lancement, analyse  
E-achat et e-procurement – places de marchés électroniques  
Sélection des offres fournisseurs : choix et pondération des critères de sélection  
Evaluation des risques fournisseurs et sous-traitants  
Contrats achat – contrats cadres : clauses essentielles - conditions générales d'achat  
Négociation internationale : stratégie, techniques, spécificités interculturelles  
Études de cas professionnelles – témoignages professionnels

#### MODULE 3 – GESTION DES ACHATS INTERNATIONAUX

Incoterms : choix, calcul du prix, transfert des risques  
Modes de transport : air, route, mer, multimodal... – Assurances - Procédures douanières  
Supply Chain Management  
Chaîne documentaire import : facture, documents de transport, douane, assurance, inspection...  
Modes de paiement : virement, effets de commerce, crédits documentaires, remises documentaire  
Financements internationaux –Garanties de change  
Études de cas professionnelles – témoignages professionnels

#### MODULE 4 – ORGANISATION ET MANAGEMENT DU SERVICE ACHAT

Définition des moyens humains - identification des compétences nécessaires  
Recrutement d'une équipe achat – Animation et motivation d'équipe – communication interne  
Management des collaborateurs – Indicateurs d'évaluation  
Mise en place et optimisation des procédures achats  
Contrôle de l'application des process et des performances du service  
Réunions – reporting – Audit de la fonction achat

#### MODULE 5 - ANGLAIS PROFESSIONNEL

Anglais du métier « Manager des achats internationaux »  
Préparation et passage du TOEIC (Test of English for International Communication).

Après seulement six mois d'activité sur Paris en tant que manager commercial, fonction dans laquelle j'ai pu utiliser la plupart des techniques que l'on m'avait enseignées au CESCO, je me retrouve de nouveau propulsé à l'international, mais cette fois en qualité de directeur de centre de profit... en plein cœur de la City de Londres. Je suis désormais convaincu qu'il suffit parfois de peu (... d'une excellente formation, sans doute) pour décrocher le contrat tant attendu !

Julien Machot - Promotion 2012/13 - Directeur MBA Center London

3

Grâce à ma formation au CESCO clairement orientée professionnelle, j'ai pu intégrer rapidement des fonctions d'acheteuse et maîtriser des outils pour le management. J'y ai particulièrement apprécié le profil des intervenants qui de par leur expérience professionnelle ont su nous transmettre leurs compétences. Être dans une promotion en majorité composée de personnes ayant déjà travaillé a également permis d'enrichir les échanges. Après la fin de ma formation, j'ai trouvé un emploi au bout d'un mois au sein du groupe Mercedes-Benz.

N. BONPAPA - Promotion 2005/2006

4

