

## STRATÉGIES POUR L'EXPORTATION ET L'INTERNATIONALISATION

### PRÉ-REQUIS



- Avoir une connaissance du développement international et des pratiques export, expérience confirmée du commerce international

### PARTICIPANTS

- Dirigeants d'entreprises en cours de développement à l'international
- Cadres d'entreprises internationales ou multinationales
- Chefs de projets et responsables d'activités liées à l'international
- Personnes en recherche de reprise d'entreprise à développer à l'international

### ADMISSION ET CONSEIL

- Analyse du dossier de candidature par le comité d'accréditation portant sur la maturité du projet de développement et sur les motivations à déployer ses affaires à l'international
- Stratexio propose une personnalisation du parcours de formation aux participants en fonction de leurs besoins, leur projet et de leur temps disponible

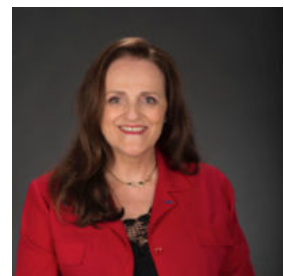
## L'équipe pédagogique



**Arnaud  
Leurent**

Diplômé du CESEM (Reims Management School) de Reims et Londres, il a passé les quinze premières années de sa carrière à l'international comme Responsable Export, Directeur de Zones et Business Developer pour les groupes Sagem, Oberthur, EADS et Michelin. Il a été Directeur des Partenariats chez Alma Consulting Group, puis Directeur du Département Cessions-Acquisitions chez Rivière Consulting avant de créer son propre cabinet de conseil et d'accompagnement à l'international en 2014, ALL WINDS, dédié à la croissance internationale des PME et ETI innovantes. Conseiller du Commerce Extérieur de la France entre 1998 et 2013, il est désormais Administrateur de l'OSCI, unique fédération française des cabinets de conseil en développement international.

Depuis plus de 30 ans, elle assume des fonctions de dirigeante et entrepreneur dans des sociétés ayant une responsabilité dans le développement international des entreprises (publications, formation professionnelle, certificateur...). Elle a créé, géré et animé des séminaires de formations spécialisés dans le développement des affaires internationales, au CTI, au CESCO, pour la filiale qu'elle a créée avec la chambre de commerce internationale. Expert conférencier près la commission européenne (politique de la concurrence, politique commerciale) et membre du Groupeuro créé par la DG finances, elle a réalisé plus de 650 conférences en 23 ans pour un public de chefs d'entreprise et de professionnels, en France et à l'étranger, rédigé plus de 130 articles et dossiers pour le MOCI, Moniteur du Commerce international et autres revues professionnelles et rédigé 25 ouvrages publiés chez Eyrolles et Vuibert sur des sujets traitant du développement international des entreprises.



**Joselyne  
Studer- Laurens**



**Bruno Jarrosson**

Consultant en stratégie, il enseigne la philosophie des Sciences à Supélec ainsi que la théorie des organisations à Paris IV Sorbonne. Il a été huit ans ingénieur d'études en électronique et neuf ans chef de projet à l'Association Progrès du Management. Il est actuellement directeur associé chez DMJ Consultants. Il conduit de nombreuses missions de stratégie dans des PME. Il est l'auteur d'une trentaine d'ouvrage sur la stratégie.



## Projet Applicatif

un retour sur investissement

Chaque participant travaille à la réalisation de son projet personnel lié à la problématique ou au projet de son entreprise avec le soutien de son référent et des experts préconisés.

Ce programme n'a pas de valeur contractuelle et pourra être modifié pour tenir compte de l'actualité des sujets abordés.

**Cette formation peut être adaptée à vos besoins et ceux de votre entreprise**

10 jours / 70 heures

ou

6 jours / 42 heures

6 modules de 7 heures

(hors entreprise)

+

4 modules de 7 heures

(optionnels en entreprise)

+

**Accès illimité sur la plateforme E-Learning Stratexio Académie**

Prix : 4.250 € HT / 9.950 € HT

1.500 € HT / module (optionnel)

les repas sont offerts



## Objectifs Pédagogiques

L'objectif de la formation est d'accompagner la montée en compétences des dirigeants sur le développement international de leur entreprise.

La formation « Stratégies pour l'Exportation et l'Internationalisation » a pour objectif l'amélioration de la pratique professionnelle, le perfectionnement des connaissances et l'acquisition de nouvelles compétences des dirigeants en termes d'internationalisation de leur entreprise.

Elle vise l'adaptation aux changements qu'ils soient liés aux techniques, à l'environnement ou aux conditions particulières de la vie économique mondialisée.



## Temps forts et Méthodes pédagogiques



- Etudes de cas, exposés et débats, intégration des acquis des stagiaires au contexte d'internationalisation de leur entreprise
- Travail personnel fondé sur l'analyse approfondie d'une question incluant un audit stratégique des recommandations concrètes
- Accès aux tutoriels en ligne sur la plateforme dédiée Stratexio Académie
- En option, mission opérationnelle en entreprise sur des sujets d'expertise précise (exportabilité de l'offre, vision du dirigeant, couverture de l'exposition aux risques, adéquation ambition/moyens)



## Information et inscription

**Service Administratif**

infos@stratexio.fr

Tel: 01 53 59 17 06

www.stratexio.fr



MODULE 1

## Stratégie Internationale

### Compétences développées

- **identifier** les problématiques stratégiques d'internationalisation
- **analyser** les facteurs clés de succès, risques et besoins liés au processus d'internationalisation

### Le programme

- comprendre les composantes et la dynamique de l'environnement international
- définir la vision de sa stratégie et identifier ses fondements
- promouvoir la dynamique du projet international au sein de l'entreprise
- se préparer aux impacts du développement international sur l'entreprise
- développer une méthodologie d'analyse de l'impact interne et externe de son ouverture internationale



MODULE 3

## Financement du développement

### Compétences développées

- **savoir élaborer** un business plan
- **mesurer** ses besoins de financements

### Le programme

- dimensionner ses besoins de financement en fonction de sa stratégie internationale
- comprendre le fonctionnement des financements internationaux accompagnant le développement du chiffre d'affaire à l'export
- Identifier des cibles à acquérir, financement d'acquisitions, contrat de coopération commerciale, valorisation d'entreprise, financements bancaires et structurés, optimisation de la gestion de cash, optimisation opérationnelle
- maîtriser la couverture des investissements la sécurisation des paiements internationaux



MODULE 2

## Marketing International

### Compétences développées

- **évaluer** les avantages et les handicaps
- **formuler** le positionnement stratégique de l'offre

### Le programme

- définir la proposition de valeur de son entreprise
- connaître et maîtriser les facteurs clés de succès de l'offre à l'étranger
- introduire sa proposition de valeur dans les pays visés
- bien maîtriser ses prix et ses marges



MODULE 4

## Impact organisationnel

### Compétences développées

- **mettre en œuvre** ses objectifs en impliquant les différentes fonctions de l'entreprise
- **construire** et faire évoluer le schéma organisationnel au fil du processus d'internationalisation de l'entreprise

### Le programme

- identifier la chaîne de valeur de l'entreprise
- définir l'organisation d'une entreprise internationalisée
- définir la carte des métiers de sa structure,
- identifier les besoins et l'évolution des compétences - clés dans la perspective d'internationaliser son entreprise



MODULE 5

## Mode export

### Compétences développées

- **savoir élaborer** un plan de développement en fonction de zones et des contraintes
- **préparer** le plan de développement et les actions internationales

### Le programme

- définir sa stratégie de pénétration des pays ciblés en déterminant le formes internationalisation: implantation, transfert de technologie, rachat d'entreprise, etc...

 MODULE 6

## Intelligence Economique

### Compétences développées

- **découvrir** les méthodes et outils de "veille stratégique" et "d'intelligence économique"
- **comprendre** la révolution informationnelle qui est en train de s'opérer

### Le programme

- identifier les critères de risques (politique et financier / pays) / les critères d'accessibilité (filière et industrie)/ les critères d'attraits économiques (segments de marché)/ et les critères de perméabilité concurrentielle (marché et segments de clientèle)
- mettre en place une politique de management des risques

 MODULE 8

## Interculturel

### Compétences développées

- **prendre en compte** l'impact des différences culturelles dans son management, dans ses interactions clients-fournisseurs et dans son offre produit à l'international

### Le programme

- apprendre à développer des relations ouvertes et constructives avec des interlocuteurs de cultures différentes
- relever les défis culturels spécifiques à son réseau d'affaires
- améliorer ses connaissances internationales afin d'avoir une meilleure maîtrise sur ses actions

 MODULE 10

## Prospective économique

### Compétences développées

- **prendre** en compte l'évolution des marchés et les nouveaux business model

### Le programme

- comprendre la complexité des marchés matures
- identifier les sources de croissance
- identifier les évolutions futures
- s'adapter à la rupture des "business model" traditionnels et aux nouveaux entrants

 MODULE 7

## Règlementation et aspects juridiques

### Compétences développées

- **évaluer** les incidences de l'environnement juridique international et ses risques
- **prendre en compte** les contraintes réglementaires du commerce international

### Le programme

- protéger son offre par un contrat d'affaires
- répondre à un appel d'offre et construire une offre commerciale gagnante
- gérer les flux physiques et logistiques

 MODULE 9

## Focus pays

### Compétences développées

- **mieux comprendre** les enjeux de certaines zones économiques mondiales
- **décoder** les spécificités culturelles, économiques et juridiques de certains pays

### Le programme

- mieux comprendre les enjeux de certaines zones économiques mondiales
- décoder les spécificités culturelles, économiques et juridiques de certains pays