

PROGRAMME FORMATION ACTION – PRIMO EXPORTATEURS

Cible : entreprise primo exportatrice
Coût : 592€HT

Bien gérer le développement à l'international de son entreprise ne s'improvise pas. Au-delà de la maîtrise des techniques du commerce international, le responsable doit être aussi bien performant dans l'élaboration du plan stratégique que dans la conduite des affaires et des équipes au quotidien. L'objet de ce programme est de lui apporter l'ensemble des ressources stratégiques et opérationnelles nécessaires pour donner à la direction internationale sa pleine dimension.

DIAGNOSTIC EXPORT

Avant de décider d'exporter son produit sur un marché étranger, l'entreprise doit absolument évaluer sa capacité à exporter et son degré de préparation au marché mondial. Le diagnostic export est, à ce titre, un outil d'analyse critique et d'aide à la décision qui doit l'aider à identifier :

- **ses forces** (compétences, ressources, connaissances propres, savoir-faire) sur lesquelles elle peut s'appuyer pour faire face aux risques et difficultés associés à une opération d'exportation ;
- **ses faiblesses** au niveau des ressources et compétences internes qui doivent faire l'objet d'une amélioration pour augmenter ses chances de réussite sur les marchés export.

Le diagnostic permettra aussi de **formaliser la stratégie à l'international** de l'entreprise, de définir et décliner ses objectifs et déterminer les moyens à mettre en œuvre pour y parvenir :

- mise en place d'un **plan d'affaires à 3 ans** : calendrier des actions à mener, plan de financement, définition des objectifs quantitatifs et qualitatifs, etc.
- **identification des marchés cibles** les plus porteurs et des salons internationaux incontournables de la profession.

LES ATELIERS DE L'INTERNATIONAL

La maîtrise des techniques import/export étant un facteur-clé de succès de votre stratégie internationale, nous vous proposons 5 à 6 demi-journées d'information sur les thématiques suivantes. Ces ateliers de l'international sont ouverts à tous et permettrons un partage d'expérience.

Moyens de paiement et logistique

Les douanes

Equipe de France de l'export et leurs procédures publiques

Ubifrance : Sidex / VIE

Coface : Assurance Prospection / Cap export et Cap+

Oséo : PPE / Contrat de développement international

INCOTERMS et assurances, assurance crédit et affacturage

Droit international

ACTION

Premier accompagnement sur une action commerciale individuelle (mission de prospection, salon professionnel, recherche de partenaires, etc.)