



# MON ENTREPRISE A L'INTERNATIONAL (PÔLE EMPLOI)

## Informations pratiques

### PUBLIC ET PRE-REQUIS

- Créateurs ou repreneurs d'entreprise, tout domaine d'activité
- Toute personne ayant pour objectif de développer leur entreprise à l'international

### OBJECTIFS

- Mettre en place une stratégie de développement international pour son entreprise
- Connaître les mécanismes de la commercialisation de biens ou de services sur les marchés étrangers

**NIVEAU DE CERTIFICATION** : Attestation de fin de formation

**DUREE** : 35 heures (5 jours) soit 7 heures par jour

**INTERVENANTS** : Spécialistes de la création d'entreprise et du développement commercial à l'international

**TARIF** : Formation prise en charge par le Pôle Emploi dans le cadre de l'AFC2019 Lot Création d'Entreprise

**TAUX DE SATISFACTION** : En cours

### MODALITES PEDAGOGIQUES

- 100% en distanciel, en visio-conférence
- Horaires : de 8h30 à 16h30 avec 1h de pause midi



## METHODES D'INTERVENTION

- **Modalité de formation mixte** : articulation de séquences majoritairement en **distanciel** avec de nombreuses applications en situation de travail, séances en mode synchrone, en groupe, asynchrone et en individuel.
- **Approche comportementaliste avec la méthode APC** (Approche Par les Compétences) : Andragogie active mettant l'accent sur des exercices pratiques et sur des situations proches du vécu professionnel des participants. Le principe est de travailler sur plusieurs axes de compétences, à partir d'une même mise en situation.

## DISPOSITIF DE SUIVI ET MODALITES D'EVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

- Questionnaire et diagnostic du profil au démarrage
- Évaluation formative en fin de parcours : débriefing sur la formation, les conditions de déroulement, les apports pédagogiques, les pistes d'évolutions de chacun, administration d'un questionnaire de satisfaction
- Attestation de fin de formation

## MATERIEL A PREVOIR

Ordinateur, tablette et/ou smartphone

## ACCESSIBILITE ET HANDICAP

Les participants ont la possibilité de suivre les formations depuis nos locaux si :

- Ils ne disposent pas du matériel nécessaire pour suivre la formation de chez eux
- Ils ne disposent pas d'une connexion internet stable

Dans ce cas, ils doivent uniquement se munir d'écouteurs.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nous sommes équipés d'un ascenseur et d'un WC adapté aux personnes en situation de handicap.



## MODALITES ET CONDITIONS D'ACCES

Prenez contact avec notre organisme aux coordonnées indiquées ci-dessous.  
Les inscriptions doivent être réalisées 3 semaines avant le début de la formation.

## CONTACTEZ NOTRE ORGANISME

Alexia PHILIPPART DE FOY

Mail : [gestion@ressourcesdevelopment971.com](mailto:gestion@ressourcesdevelopment971.com)

Port. : 0690 94 95 68

Fixe : 0590 55 43 50

Adresse de notre site : Immeuble ACÉROLA Z.I Jarry - Rue Jean Gothland  
97122 BAIE-MAHAULT

*Date de mise à jour du programme : 24/01/2023*

# MON ENTREPRISE A L'INTERNATIONAL (PÔLE EMPLOI)

## Programme

### 1. SEQUENCE 1 – 1 jour – DEVELOPPER ET PERENNISER SON ACTIVITE A L'INTERNATIONAL

#### 1.1. QU'EST-CE QUE LE DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL ?

#### 1.2. POURQUOI DEVELOPPER A L'INTERNATIONAL

- L'avantage lié à la stratégie économique : des issues financières concrètes
- L'avantage lié au produit ou service proposé : un élan de différenciation
- L'avantage lié au positionnement de l'entreprise : une innovation décuplée

#### 1.3. LES ENJEUX ET CONTRAINTES DU DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

- Quels sont les bénéfices et les risques de ce type de développement ?

### 2. SEQUENCE 2 – 1 jour – ETABLIR UN DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DANS UN PROJET DE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

#### 2.1. QU'EST-CE QU'UN DIAGNOSTIC STRATEGIQUE ?

#### 2.2. DEFINIR SA STRATEGIE INTERNATIONALE

- Établir le plan d'une stratégie solide et cohérente

#### 2.3. LE MODELE LCAG

- Évaluation interne et externe
- Création et évaluation de toutes les possibilités d'action
- Éclaircissement des valeurs de l'environnement et des valeurs managériales
- Choix des manœuvres stratégiques en fonction des ressources



### **3. SEQUENCE 3 – 1 jour – CIBLER ET EXPLORER DE NOUVEAUX MARCHES**

#### **3.1. UNE DEMARCHE EFFICACE POUR TROUVER DES INFORMATIONS UTILES**

- Quelles informations rechercher ?
- Comment analyser ses informations ?

#### **3.2. L'ETUDE DE MARCHÉ A L'INTERNATIONAL**

- Élaborer la stratégie marketing
- Analyser le potentiel du marché
- Connaître la concurrence
- Lancer un nouveau produit ou service dans la cadre d'une diversification
- Connaître les attentes et les motivations de votre future clientèle

#### **3.3. POURQUOI ET COMMENT SELECTIONNER SES MARCHES : LES CRITERES**

- Taille et rentabilité
- Géographie (région)
- Secteurs d'activité
- Types d'activités, expertise, offre, type de produits ou services

### **4. SEQUENCE 4 – 1 jour – APPREHENDER L'ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL**

#### **4.1. APPREHENDER LES PROBLEMATIQUES PROPRES AU DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL**

- Complexité de l'environnement juridique international
- Les risques « Pays » et les risques « Clients »

#### **4.2. S'ORGANISER A L'INTERNATIONAL**

- Gérer les risques : risque fournisseur, livraison à l'international, facturation

#### **4.3. NEGOCIER**

- Sécuriser ses négociations et atteindre ses objectifs
- L'offre commerciale internationale et la négociation contractuelle



#### **4.4. CONTRACTUALISER**

- Établir un contrat clair et limiter les litiges potentiels entre les différents acteurs
- Protéger sa propriété intellectuelle

### **5. SEQUENCE 5 – 1 jour – LE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL**

#### **5.1. CHOISIR LA FORME D'INTERNATIONALISATION DIRECTE POUR DEVELOPPER L'ENTREPRISE A L'INTERNATIONAL**

- Quelle forme d'internationalisation est la moins risquée ?
- Quelle est la plus adaptée à la situation de l'entreprise ?
- Quelles sont les stratégies les moins coûteuses ?
- Le Bureau de représentation ou Bureau de Liaison, la succursale, la filiale, *Joint-Venture*, l'acquisition, l'emploi VIE

#### **5.2. COMMERCIALISATION DES PRODUITS A L'INTERNATIONAL**

#### **5.3. SUIVI ET GESTION DU DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL**

#### **5.4. ETUDE ET EXEMPLE DE CAS CONCRET**

### **CLOTURE DE LA FORMATION : VECU ET RESENTIS DES PARTICIPANTS**