



Contact : Laurence LEGRY  
**03 26 69 33 52**  
l.legry@grandest.cci.fr

FORMATION >> GESTION ADMINISTRATIVE ET REGLEMENTATION FISCALE, DOUANIERE  
LOGISTIQUE ET JURIDIQUE A L'INTERNATIONAL

## CREER ET DYNAMISER SON RESEAU DE VENTE A L'INTERNATIONAL

MAJ 01/2024

### DATE

**Jedi 17 octobre 2024**

CCI Troyes & Aube  
1 Bld Charles Baltet  
10000 TROYES

### PUBLIC

Commerciaux export, chefs de zone  
export, responsable export

**PREREQUIS :** Aucun

### INTERVENANT

Expert en stratégie commerciale à  
l'international

### DUREE

1 jour (7 heures)

### TARIF

520 € Net/personne  
Nombre de places : 10

### MOYENS & SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Intervention pragmatique nourrie de  
cas concrets. Alternance  
d'applications et d'apports  
théoriques.

Interactivité, échanges, retours  
d'expériences. Remise d'un support  
pédagogique.

### SUIVI & EVALUATION

Quizz d'auto-évaluation pour  
évaluer les compétences acquises

Attestation de stage remise à  
chaque participant

### OBJECTIFS

- Connaître les différents modes d'entrée à l'export
- Maitriser une méthodologie de sélection de partenaires internationaux
- Permettre aux participants d'être capable de préparer et réaliser de façon pragmatique et méthodique une prospection dans un pays étranger
- Savoir exploiter les leviers opérationnels et contractuels du partenariat

### PROGRAMME

#### 1 - Choisir un mode de présence à l'international

- Trois formules
- 6 niveaux de critère de choix à prendre en compte
  - ☞ au niveau de l'entreprise
  - ☞ au niveau du marché
  - ☞ au niveau des produits
  - ☞ au niveau de la distribution locale
  - ☞ au niveau de la réglementation locale
  - ☞ au niveau du contexte
- Les alternatives hors implantation (principe, fonctionnement, points de vigilance)
- Les implantations commerciales (principes, fonctionnement, points de vigilance)
- Les implantations industrielles (principe, fonctionnement, points de vigilance)

#### 2 - Comment prospecter

- Dans le pays cible

#### 3 - Rechercher un partenaire export

- Détermination du profil du partenaire recherché
- Sources d'informations utiles
- Méthode de première sélection
- Sélection finale

#### 4 - Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de partenaires

- L'entreprise orientée client/partenaire
- Management du portefeuille de partenaires

#### 5 - Exploiter les leviers opérationnels du partenariat

- Communiquer : informer, former, se rencontrer
- Fournir une assistance commerciale : outils et approche
- Offrir un soutien et des outils promotionnels : plan promotionnel conjoint
- Mettre en œuvre une stratégie conjointe (joint planning)
- Contrôler l'activité du partenaire dans un esprit de partenariat

## 6 - Exploiter les leviers contractuels du partenariat

- Le contrat d'agent à l'international
  - ☞ Les spécificités de la représentation à l'international
  - ☞ Le contexte juridique du contrat de l'agent
  - ☞ La structure du contrat de l'agent à l'international
  - ☞ Les clauses commerciales
  - ☞ Les clauses juridiques
  
- Le contrat de distribution à l'international
  - ☞ Les spécificités de la distribution à l'international
  - ☞ Le contexte juridique du contrat de distribution
  - ☞ La structure du contrat de distribution à l'international
  - ☞ Les clauses commerciales
  - ☞ Les clauses juridiques

**POUR ALLER PLUS LOIN...** CCI International Grand Est propose un accompagnement personnalisé de votre projet de développement à l'international au travers d'un conseil individualisé ou par le biais d'autres formations (inter- ou intra-entreprise) qui vous permettront d'améliorer vos performances à l'international.