

 Commerce

# Conquérir des marchés à l'international : démarches et stratégies

 À distance 760 \$

5 mai 2022 | 8:30 à 16:30

6 mai 2022 | 8:30 à 16:30

Inscriptions acceptées jusqu'au 20 avril 2022

15 places disponibles

## Contexte

La mondialisation et les nouvelles technologies de l'information (NTI) ont profondément transformé le commerce international, tant dans ses fondements que dans ses opérations. S'il est incontestable que les exportateurs et exportatrices réussissent mieux, se lancer à la conquête de nouveaux marchés ou y optimiser les recettes comporte de nombreux défis et obstacles : disponibilité d'informations, capacité à exporter, planification, marketing, insuffisances de moyens financiers, réglementations particulières, existence d'obstacles tarifaires et non tarifaires, différences culturelles, etc. Bref, le développement des affaires à l'international est une activité exigeante qui, pour éviter qu'elle soit hasardeuse, nécessite l'acquisition des connaissances et de compétences particulières.

## Objectifs pédagogiques

La formation permet de développer vos capacités et d'acquérir une expertise intégrée et orientée vers les meilleures pratiques dans le développement de vos affaires à international. Au terme de la formation, vous serez en mesure de mieux :

- tester vos capacités pour démarrer à l'international (Diagnostic-export);
- structurer une stratégie et un plan d'affaires à l'international;
- faire des études de marché, prospecter, gagner et garder une nouvelle clientèle;
- créer et dynamiser votre réseau de distribution à l'international;
- utiliser les NTI pour percer les marchés internationaux et améliorer votre compétitivité à l'étranger;
- appréhender et d'analyser l'ensemble des étapes d'une transaction internationale;
- anticiper les actions commerciales, administratives, logistiques et bancaires;

- appréhender les aspects culturels et leur impact sur la conduite des affaires;
- user des meilleures pratiques, de stratégies mieux adaptées et de minimiser les coûts d'exportation.

## Contenus

- Démarrage à l'international : diagnostic export
- Stratégie de marketing d'exportation et plan d'affaires
- Prospection, sélection et études de marché
- Stratégies d'entrée sur les marchés étrangers
- Aspects juridiques et fiscaux du contrat international
- Financement du commerce international
- Marchés publics internationaux : viser les marchés les plus sûrs
- Gestion d'un département ou d'un service international
- Les nouvelles technologies de l'information et le commerce international
- Accords de partenariat économiques : maximiser le profit pour votre entreprise

## Approche pédagogique

Une autoévaluation des connaissances et des compétences des personnes participantes et de l'expression de leurs attentes permet l'utilisation d'une approche pédagogique contextualisée à leur réalité et à leurs activités professionnelles. Des présentations interactives, des ateliers pratiques, des mises en situation et des études de cas favorisent le transfert des connaissances. Chaque journée de formation est clôturée par une autoévaluation des connaissances acquises.

## Clientèle cible

Gestionnaires et partenaires d'entreprises, cadres et spécialistes en analyse d'affaires, chefs d'entreprises en prospection d'affaires, fonctionnaires fédéraux et commerciaux, personnel des banques et des compagnies d'assurances, personnes en recherche d'emploi dans le domaine du développement des affaires.

## Durée et unités d'éducation continue (UEC)

Cette formation est d'une durée de 14 heures et donne droit à 1,4 UEC.

## Formateur

Après plus de 30 ans de carrière en logistique internationale, en Europe et au Québec, *Christian Sivière* a démarré une entreprise de consultation en import-export en 2010, Solimpex, qui offre des conseils aux entreprises pour se développer à l'international?et des formations sur les aspects logistiques, réglementaires et douaniers du commerce international, l'importation, l'exportation, les Accords de libre-échange, la gestion de la chaîne d'approvisionnement et les sujets connexes.

Christian est expert en contenu et chargé de cours pour l'Association des Transitaires internationaux canadiens (ATIC-CIFFA) à Toronto et l'Association Mondiales des Transitaires (FIATA) à Zurich, donne des séminaires et des webinaires pour de nombreux organismes comme la Chambre de Commerce de Montréal, le réseau des Orpex, Export Québec, Investir Ottawa, le Ministère du Développement économique de l'Ontario, l'Association de la Chaîne d'Approvisionnement Canada et autres, et des formations sur mesure en entreprise.

Il contribue aux magazines Inside Logistics et Supply Professional.

---

<https://formation-continue.uqo.ca/formation-continue/conquerir-marches-international-demarches-strategies>