

PME, ETI : quelle stratégie d'internationalisation ?

Se développer sur les marchés internationaux

INTERVENANT : JEAN-CLAUDE TAGGER

Programme

Les opportunités de développement à l'international sont multiples et présentent des risques différents ; les entreprises doivent évaluer ces stratégies.

// Les enjeux de l'internationalisation pour les PME

- / La place de l'international dans la stratégie de l'entreprise
- / L'impact de l'environnement
- / Les options d'internationalisation

// La sélection des marchés et des opportunités

- / Critères de choix des cibles
- / Évaluation en terme d'atouts / attraits

// Les modalités du développement à l'international

- / Structures : comment décider du mode d'entrée ?
- / Mode d'approches : direct, indirect
- / Mise en œuvre de la stratégie d'internationalisation

// Business case

Pour un groupe de 9 à 12 participants, constitution de 4 sous-groupes de 2 à 3 personnes ; chacun étudie une entreprise particulière (à choisir) et définit la stratégie possible d'internationalisation, compte tenu des méthodes présentées. Cet atelier de travail, où le consultant est facilitateur, dure 2 à 3 heures.

Après une pause, chaque groupe présente son analyse et sa recommandation en 15 minutes.

En conclusion, nous faisons la synthèse des différents cas avec des propositions d'actions plus détaillées.

// Témoignages

Dirigeants d'entreprises ayant mené à bien l'internationalisation de leur PME, experts en financement des opérations internationales.

DURÉE

1 jour

HORAIRES

9h-17h30

PRIX

1090€ *

* Prix HT par participant, documentation et forfait repas inclus.

// Objectifs

Permettre aux Dirigeants de PME, d'ETI et aux Responsables en charge du Développement international dans toute organisation de :

- / Analyser les opportunités pour leur entreprise de s'internationaliser
- / Identifier les stratégies d'internationalisation possibles
- / Définir et mettre en œuvre leur stratégie d'internationalisation

// Public concerné

Directeurs généraux • Directeurs des opérations • Directeurs du business développement • Consultants, dirigeants ou responsables souhaitant avoir des points de repère et des exemples concrets concernant la définition et la mise en œuvre de stratégie d'internationalisation

- Responsables de stratégie de sourcing
- Responsables des achats.