

Assurer sa croissance dans les BRICS

Stratégie de développement, business plan international

INTERVENANT : ISABELLE DREUILHE

Programme

Les opportunités de développement à l'international sont multiples et présentent opportunités et risques différents ; les entreprises qui souhaitent trouver de nouvelles sources de valeur, de nouveaux marchés de croissance, en maximisant les opportunités tout en minimisant les risques doivent évaluer l'environnement, leur positionnement, les stratégies possibles, planifier, s'organiser et sécuriser leurs actions et leur retour sur investissement.

// Analyser les opportunités de croissance dans les BRICS

- / Perspectives et clés de croissance en pays à forte croissance, nouvelles économies : choix de zone – pays selon le projet Export, Import-Sourcing, Outsourcing, Offshoring
- / Les secteurs de croissance dans les nouvelles économies
- / Les leviers de croissance

// Élaborer sa stratégie de développement

- / La sélection des pays : critères de choix des cibles, évaluation en terme d'atouts/attraits
- / Identification, prévention et gestion des risques
- / Les modalités du développement à l'international : structures & modes d'approche par pays

// Préparer la construction du business plan

- / La méthodologie du business plan à l'international
- / Les trames supports et outils les plus utilisés

// Travail sur cas réel en session

Chacun étudie une entreprise particulière (choix préalable du coach dans un secteur d'activité proche) définit la stratégie de développement et prépare les bases du business plan international, compte tenu des méthodes présentées.

Cet atelier de travail, où le consultant est facilitateur, coach, dure 3 à 4 heures.

Après une pause, quelques participants présentent leur travail.

En conclusion, nous faisons la synthèse du cas avec des suggestions d'amélioration.

// Séance de coaching 2H

Lors de la séance de coaching, le consultant est au service du participant afin de l'aider à atteindre ses objectifs.

Le participant définit les bases de sa stratégie de développement et prépare la trame de son business plan international, compte tenu des méthodes présentées.

La séance donne lieu à un échange constructif qui permet au participant de fixer ses priorités, et de définir les actions nécessaires.

Le consultant intervient si le participant le souhaite pour donner un feedback ou des conseils.

DURÉE

**1 jour
+2h****

HORAIRES

9h-17h30

PRIX

1090€*

* Prix HT par participant, documentation et forfait repas inclus.
** Coaching individuel ou en groupe, horaires à définir avec le coach

// Objectifs

- / Analyser les opportunités de croissance représentées par les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud)
- / Élaborer sa stratégie de développement et de croissance
- / Préparer la construction du business plan international sur les BRICS

// Public concerné

Directeurs généraux • Directeurs des opérations • Directeurs marketing - ventes • Directeurs du business développement • Consultants • Dirigeants ou responsables de la stratégie d'internationalisation • Responsables export, de zone • Responsables des achats.