

LES APPUIS À L'EXPORTATION

OBJECTIFS :

Connaître le rôle des différents institutionnels apportant un soutien à l'exportation. Maîtriser les techniques d'aides à la prospection de ces marchés. Connaître les procédures utiles pour bénéficier des appuis nécessaires. Bâtir son plan de prospection.

PROGRAMME :

Présentation

- Le nouveau dispositif de soutien au commerce extérieur

Rôles et missions des principaux acteurs du commerce international

- Rôle institutionnel de « L'Équipe de France de l'Export »
- UBI France (BPI) et les missions économiques
- COFACE et les garanties publiques pour le compte de l'État
- OSEO (BPI) et le soutien à l'innovation et la croissance
- Les autres acteurs : Pacte PME International, Conseillers du Commerce Extérieur (CCE), Chambres de Commerce, organismes régionaux, structures bancaires d'appuis...

Maîtriser l'information pour prospecter ces marchés : clé de la réussite

- Les produits d'information et de veille
- Les appels d'offre à l'international
- Les « ratings » Pays et Entreprises

Connaître les procédures utiles pour bénéficier des appuis nécessaires

- Les Assurances COFACE : assurance prospection (AP), assurance préfinancement, assurance garantie caution risque exportateur, assurance change, assurance investissement...
- Les différentes formes de SIDEX et le Label France d'UBI France
- Le FASEP Garantie et le FASEP Études
- Le Prêt pour l'Export (PPE) d'OSEO

Utiliser les soutiens à la gestion des ressources humaines pour aborder les marchés étrangers

- Le Volontariat International en Entreprise (VIE)
- Le Crédit d'Impôt Export

Bâtir son plan de prospection.

- Ciblage, potentiel de marché, positionnement de l'entreprise
- Repérage des appuis financiers, commerciaux, institutionnels, mobilisables, adaptés à son projet de développement export

À SAVOIR

Dispositif :

Intra

Public : Collaborateurs souhaitant connaître les dispositifs d'aide et d'accompagnement des entreprises à l'exportation

Pré requis : aucun

Méthodes et modalités pédagogiques :

Brefs exposés suivis d'études de cas et d'exemples appropriés. Pédagogie interactive.
Présentiel – Distanciel

Moyen d'encadrement :

L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation :

Mise en situation

Validation :

Certificat de réalisation et attestation des acquis

Organisation

Durée : 1 jour

Tarifs :

En Intra : nous consulter

Lieu : FDME

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalités d'accès : Préinscription

CONTACT

[01 60 79 74 21](tel:0160797421)

formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITÉ

aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux Personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles. Contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

** des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé*