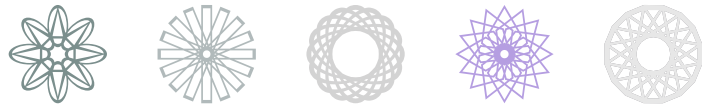


# *les formations mauves*



## COMMERCE INTERNATIONAL

C002 | Modes de présence et partenariats internationaux

## C002 | Modes de présence et partenariats internationaux



**Public :** responsables opérationnels du commerce international (commerciaux, chefs de zone, ingénieurs d'affaires, responsables export, responsables de portefeuilles de partenaires, responsables des ventes indirectes internationales)

**Objectifs :** sélectionner les bonnes filières de commercialisation et manager les partenariats à l'étranger en vue d'un développement international optimal

**Durée :** 2 jours

**Intervenant :** Pierre Le Maître (p. 5)

**Nombre max. de participants :** 8

**Lieu :** Paris

**Date(s) :** mercredi 25/06 et jeudi 26/06/2014

**Tarif :** 1380 € HT pauses et déjeuners compris

- 20 % pour toute inscription jusqu'au 26/05/2014 + avantage fidélité

**Bulletin d'inscription p. 7 (code formation : C002)**

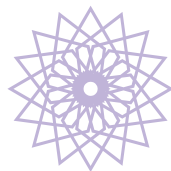
## C002 | Modes de présence et partenariats internationaux

### Programme

**08 h 45 | 17 h 00 | Déjeuner sur place (pour chaque journée)**

*1. Choisir un mode de présence internationale*

- Le degré de contrôle : trois alternatives stratégiques
- Les critères de choix
- Synthèse : le choix des réseaux de vente export



*2. Rechercher un partenaire export*

- Détermination du profil du partenaire recherché
- Sources d'information utiles
- Méthode de première sélection
- Sélection finale
- Décision finale – deux critères importants

*3. Élaborer et mettre en œuvre une stratégie partenaires*

- L'entreprise orientée client/partenaire(s)
- Management du portefeuille de partenaires
- Management du partenaire stratégique

## C002 | Modes de présence et partenariats internationaux

### 4. Exploiter les leviers stratégiques du partenariat

- Optimiser l'approche grands comptes du partenaire
- Optimiser la gestion du portefeuille clients du partenaire
- Optimiser la gestion du portefeuille d'opportunités du partenaire

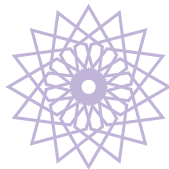
### 5. Exploiter les leviers opérationnels du partenariat

- 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 territoire et l'exclusivité
- L'obligation de résultat : le quota
- Les autres obligations du partenaire : organisation des ventes, organisation de la promotion, SAV, reporting, secret
- Les obligations de l'exportateur : les conditions de vente (et de revente), organisation de la promotion, information, assistance
- Les leviers juridiques : entrée en vigueur, durée et renouvellement, résiliation (causes, modalités et conséquences), dispositions réglementaires UE et hors UE

Conclusion



## Pierre Le Maître

Consultant spécialisé en commerce international, exerçant depuis une trentaine d'années dans le développement, la négociation des contrats internationaux et le traitement des appels d'offres internationaux, Pierre Le Maître dispose également d'une riche expérience d'enseignement dans des écoles de commerce et dans des centres de formation spécialisés à l'international, en France et à l'étranger.

### Formations :

- C001 | Management d'un portefeuille de distributeurs export
- C002 | Modes de présence et partenariats internationaux
- C003 | Négociation contractuelle internationale

## LIEUX DES FORMATIONS

Les formations ont lieu à Paris, sauf demandes particulières. L'adresse est précisée sur la lettre de convocation envoyée aux participants au plus tard une semaine avant la date du séminaire.

Vous trouverez ci-dessous un aperçu des lieux où se tiennent *les formations mauves*. Nous mettons tout en œuvre pour vous assurer un accueil irréprochable.

### **HÔTEL AMBASSADOR PARIS\*\*\*\***

16, boulevard Haussmann  
75009 Paris

### **HÔTEL LE MATHURIN\*\*\*\***

43, rue des Mathurins  
75008 Paris

### **HÔTEL DE LA TRÉMOILLE\*\*\*\***

14, rue de la Trémouille  
75008 Paris

### **HÔTEL PAVILLON DE LA REINE\*\*\*\***

28, place des Vosges  
75003 Paris

### **HÔTEL LA VILLA MAILLOT\*\*\*\***

143, avenue de Malakoff  
75116 Paris

### **HÔTEL SCRIBE PARIS\*\*\*\*\***

1, rue Scribe  
75009 Paris



## BULLETIN D'INSCRIPTION

Vous pouvez vous inscrire en ligne sur [www.formations-mauves.fr](http://www.formations-mauves.fr)  
ou renvoyer ce bulletin par courriel à **contact@sofiem.fr** ou par courrier à **SOFIEM – 37, rue des Mathurins – 75008 Paris**

### IDENTITÉ DU PARTICIPANT

Nom	
Prénom	
Fonction	
Raison sociale	
Adresse	
Code postal	
Ville	
Courrier électronique	
Téléphone fixe	
Téléphone portable	

### PERSONNE À CONTACTER (SI DIFFÉRENT)

Nom	
Prénom	
Courrier électronique	
Téléphone fixe	
Facturation à l'ordre de	

Je m'inscris à la formation suivante :

Titre	
Code formation	
Date	
Prix (€ HT)	
Code fidélité	

J'accepte les conditions générales de vente ci-après (p. 8).

À ..... Le .....

Signature

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Déclaration d'activité de formation enregistrée auprès du préfet de région d'Île-de-France sous le numéro :  
**11 75 47850 75.**

La demande d'inscription est effectuée soit en ligne sur [www.formations-mauves.fr](http://www.formations-mauves.fr) soit par l'envoi du bulletin d'inscription (p. 7) par courrier postal (SOFIEM, 37, rue des Mathurins, 75008 Paris) ou par courrier électronique ([contact@sofiem.fr](mailto:contact@sofiem.fr)).

À réception, la SOFIEM adresse au participant une confirmation d'inscription, accompagnée de la facture correspondante, à l'adresse électronique renseignée par le participant sur le bulletin d'inscription. À défaut de réserves ou réclamations expressément émises par le participant dans les deux jours à compter de la réception de la facture, celle-ci sera réputée conforme à l'inscription.

Tous les prix sont affichés hors taxes (HT) et doivent être majorés de la TVA au taux normal.

### Avantage fidélité

Un avantage fidélité (10 % de réduction sur le prix à payer) s'applique pour toutes les entreprises et collectivités déjà clientes.

Pour accéder aux séminaires de formation, lors du contrôle à l'entrée, le participant devra présenter une pièce officielle d'identité.

Le participant dispose d'un délai de rétractation jusqu'à quinze jours calendaires avant le début de la formation. La SOFIEM doit en accuser réception. En cas d'absence ou d'annulation reçue durant les quatorze jours calendaires précédant le début de la formation, les frais d'inscription sont dus en totalité. Un report à la prochaine session sera proposé sous réserve de places disponibles.

En cas d'empêchement du participant, le remplacement par un autre participant sera possible sans frais à la condition d'être notifié par courrier postal ou par courrier électronique reçu au plus tard deux jours ouvrés avant le début du séminaire de formation.

Le nombre de participants est strictement limité pour chaque séminaire. Les inscriptions réglées sont retenues en priorité.

La SOFIEM se réserve le droit d'annuler la tenue d'un séminaire de formation jusqu'à cinq jours ouvrés avant la date prévue. Il est procédé dans ce cas au remboursement des droits d'inscription sans autre indemnité.



## CONTACT

SOFIEM

37, rue des Mathurins  
75008 Paris

contact@sofiem.fr  
Tél. : 01 83 64 26 28

**[www. formations-mauves.fr](http://www. formations-mauves.fr)**

