



## STRATEXIO

Créé en 2017 par plusieurs organisations patronales et professionnelles (MEDEF, France Industrie, CCI France, Medef International, OSCI), Stratexio est une association qui a pour vocation d'accompagner les dirigeants d'entreprise sur leur stratégie de développement international.

## OBJECTIFS DU PROGRAMME

Le programme de formations intitulé "Stratégies pour l'exportation et l'internationalisation" diffusé par Stratexio permet aux dirigeants d'entreprise d'acquérir, à travers la contribution d'experts-formateurs spécialistes du commerce international, et l'échange d'expériences & de bonnes pratiques entre pairs, de nouvelles idées et méthodes pour faire face à la complexité croissante du monde économique, mieux anticiper et aborder les marchés qu'ils ambitionnent de conquérir dans le cadre du développement international de leur entreprise.



## OBJECTIFS GÉNÉRAUX

- Acquérir les fondamentaux du commerce international pour limiter les risques des opérations de développement international
- Mettre en oeuvre les compétences acquises dans la pratique professionnelle de l'international.



## MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques, études de cas, travaux en sous-groupes, ateliers, échanges entre pairs.
- Plateforme intranet de ressources
- Supports de formations thématiques, contenus vidéo & webinaires



## PUBLIC CIBLE

- Dirigeants d'entreprises en cours de développement l'international
- Cadres d'entreprises internationales ou multinationales
- Chefs de projets et responsables d'activités liées à l'international
- Personnes en recherche de reprise d'entreprise à développer à l'international.



## PRÉREQUIS

- Avoir une connaissance du développement international et des pratiques du commerce international
- Avoir la volonté de développer son entreprise à l'international.



# MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



## Sessions collectives

5 sessions collectives qui permettent de relier directement le travail effectué au sein du programme avec l'objectif pédagogique, notamment à travers un apport académique sur la thématique avec l'intervention d'un expert formateur spécialiste du commerce international.



## Co-développement

Des sessions de co-développement ou d'ateliers qui permettent à chaque participant, soit de travailler sur sa propre problématique avec ses pairs, soit de sortir de son cadre de référence et d'expérimenter d'autres manières de se développer à l'international.



## Échanges entre pairs

Des échanges entre pairs, dans un climat de confiance et en groupe restreint (nombre de places limité à 12 participants), dans lesquels ils sont libres de remettre en question leur pratique et de tester des hypothèses.



## Revue stratégique

Une revue stratégique menée par un référent, expert du commerce international, qui aide à mettre en évidence les facteurs limitants du développement international de l'entreprise via un outil de diagnostic stratégique export. Il accompagne le dirigeant dans chaque étape de son parcours, pour s'assurer qu'il trouve les réponses à ses défis.



## Travail individuel

Un travail individuel de chaque participant sur la réalisation de son projet personnel lié la problématique ou au projet de son entreprise avec le soutien de son référent et des experts préconisés.



## 5 sessions collectives et des inter-Clubs nationaux



# PROGRAMME

\*Programme à titre indicatif

Le programme est articulé autour de 5 journées de formation et de 1 journée de formation individuelle (soit 42 heures réparties sur un an). Les journées sont définies sur mesure en fonction des problématiques des entreprises lors de la réunion de lancement.



## REVUE STRATÉGIQUE

Une journée de formation individuelle menée par un référent, expert du commerce international, qui permet de définir les objectifs et axes de développement de l'entreprise, les compétences nécessaires ainsi que les indicateurs de succès.

### Objectifs :

Évaluer la maturité de la vision du dirigeant d'entreprise, de l'exportabilité de son offre, des risques et moyens à disposition. Identifier les leviers d'amélioration de la performance et/ou de réduction du risque de son entreprise à l'international

## SESSION 1

**Thème :** Définir sa stratégie de développement international : Comment passer d'une démarche opportuniste du développement international à une approche organisée, structurée et efficace ?

**Objectifs :** Identifier les composantes et la dynamique de développement international, Evaluer les pays cibles grâce à l'intelligence économique, Promouvoir la dynamique du projet international au sein de son entreprise, Se préparer aux impacts du développement international sur l'entreprise.

## SESSION 2

**Thème :** Risques et contrats à l'international  
Identifier les réglementations à l'international et les aspects juridiques

**Objectifs :** Intégrer et traiter les incidences de l'environnement juridique international et ses risques. Utiliser les techniques internationales pour minimiser les risques et accroître sa marge.

## SESSION 4

**Thème :** Impact organisationnel  
Structurer et organiser ses Ressources Humaines pour l'international ?

**Objectifs :** Identifier la chaîne de valeur de l'entreprise. Définir l'organisation et la carte des métiers de l'entreprise. Anticiper les besoins et l'évolution des compétences-clés dans la perspective d'internationaliser son entreprise pour mettre la structure en adéquation avec le projet de développement.

## SESSION 3

**Thème :** Optimiser sa logistique et sa supply chain à l'international

**Objectifs :** Mieux maîtriser les enjeux de la logistique internationale. S'approprier les fondamentaux du transport à l'international, des incoterms et de la réglementation douanière. Mettre en place des procédures de Supply Chain et d'approvisionnement. Optimiser la gestion des coûts de la logistique internationale.

## SESSION 5

**Thème :** Le financement du développement  
Dimensionner ses besoins de financement pour son développement international

**Objectifs :** Identifier les cibles à acquérir. Optimiser la gestion de cash. Comprendre les mécanismes de financements internationaux pour rendre le projet de développement viable économiquement à moyen et long terme. Elaborer un business plan précis et réaliste.

# ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ

Le programme comprend un accompagnement individualisé par un référent. Cet accompagnement se décompose en 3 phases : La première, réalisée au début du programme par une revue stratégique, permet de définir avec le participant les objectifs et axes de développement de l'entreprise, les compétences nécessaires ainsi que les indicateurs de succès. Cet échange permet de structurer un plan de progression. La seconde phase permet de faire des points d'étape réguliers et de mettre à jour les axes de progrès si besoin. Enfin, la troisième phase, à la fin du programme, permet d'effectuer un bilan de clôture et formaliser le retour sur expérience (compétences acquises, mises en application pratiques et impacts sur l'entreprise).



## SÉLECTION DES CANDIDATS

Les candidats sont sélectionnés sur dossier de candidature. L'équipe Stratexio étudie le dossier en analysant les critères de motivation, d'appétence aux discussions pluridisciplinaires et d'intérêts pour les questions des enjeux du commerce international, la volonté du dirigeant de développer son entreprise à l'international.

## ÉVALUATION DES ACQUIS

**Évaluation des objectifs pédagogiques** par auto-positionnement des adhérents à l'issue des sessions de formations collectives.

**Évaluation des objectifs généraux** en fin de cycle lors du bilan annuel effectué par le référent : les participants rédigent, sous forme d'exercice d'auto-positionnement, un mémo sur les compétences acquises au cours du programme de formations et sur les points d'amélioration de leur pratique professionnelle de l'international. Ils font un état de leur plan de développement international réalisé pendant leur cursus.

# TARIF & FINANCEMENT

- Tarif pour le programme de formation : 4 950 € HT
- Stratexio est un organisme de formation déclaré auprès de la préfecture Ile de France sous le numéro 11 75 54160 75 attribué le 11-02-2016 (SIRET : 811 196 583 000 17).
- Stratexio est référencé Datadock depuis mai 2018

# INFORMATIONS

Les sessions collectives se déroulent dans les entreprises ou dans les organisations professionnelles locales (le lieu est communiqué avant le début de chaque journée. Il peut être sujet à modification ou certaines heures de formation peuvent exceptionnellement se tenir en visio-conférence si le contexte l'exige).



Les formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sous réserve de l'étude individualisée de la situation de handicap en lien avec notre réseau de partenaires spécialisés.

## ÉQUIPE STRATEXIO

**Stéphanie LE DÉVÉHAT-PICQUÉ**

Directrice Générale

-

**Dorian DALL'OMO-PARTOUCHE**

Chargé de l'animation réseau

-

**Mélanie ROYER**

Assistante Administrative et comptable

## NOUS CONTACTER

55 Avenue Bosquet  
75007 Paris

[infos@stratexio.fr](mailto:infos@stratexio.fr)

01.53.59.17.06

[www.stratexio.fr](http://www.stratexio.fr)



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE  
La certification qualité a été délivrée au  
titre de la catégorie d'action suivante :  
Action de formation