

# Développement d'affaires à l'international

Le développement d'affaires à l'étranger demande une bonne préparation. Bien comprendre les enjeux et se doter d'outils éprouvés minimise les risques.

À la fin de la formation les participants seront en mesure :

- D'identifier les différents acteurs internationaux et les règles qui les régissent;
- De comprendre les différents mécanismes d'octroi de propositions de services professionnels ou d'achat de biens;
- De préparer un plan de commercialisation sommaire;
- D'adopter des comportements permettant de minimiser les risques financiers;
- D'identifier les différents contextes juridiques.

Formateur **Bernard McNamara**, architecte

Contenu

- > Contexte
  - Appels d'offres internationaux
  - Organismes et documents de référence
- > Plan marketing et application des stratégies :
  - Étude de marché
  - Avantages concurrentiels
  - Stratégie de pénétration de marché et plan d'exportation
  - Gestion des ressources humaines et financières
  - Outils et techniques de promotion et de distribution
- > Les éléments logistiques
  - Documents, transport, taxes, obstacles non tarifaires, expédition, douanes, immigration
- > Les aspects financiers
  - Plan financier, ligne de crédit, sources d'aide, cautions et garanties, lettre de crédit, affacturage
- > Contexte juridique et fiscal
  - Propriété intellectuelle, contrats, responsabilité fiscale, loi de protection de l'environnement, garanties, responsabilité et assurance professionnelle

... en mode pratique

Analyse commentée de stratégies.



Coffre à outils

OAQ : 7,0  
UEC : 0,7

Documents de référence.  
Feuille de route.