

OSER ET REUSSIR A L'EXPORT !

- ✓ Face au repli de la consommation intérieure aggravée par la crise économique, les industries alimentaires doivent aujourd'hui encore plus qu'hier **chercher de nouveaux relais de croissance à l'international.**
- ✓ Très peu d'entreprises du secteur des industries alimentaires ont cependant franchi l'Hexagone et osent se lancer à l'export. Les chefs d'entreprises manquent de temps et de visibilité et hésitent à s'engager dans ce qui paraît au mieux comme un marathon sans fin, au pire comme une aventure périlleuse....
- ✓ Bien préparée, l'export est pourtant une activité durable, créatrice de valeur et source de progrès importants et continus pour l'entreprise.
- ✓ Avec méthode, préparation et patience, le succès sera en effet au rendez vous. **Cette journée est conçue pour apporter aux chefs d'entreprises les outils et une méthodologie performante, clés d'un développement réussi à l'international.**

OBJECTIFS

- Sensibiliser les entreprises sans expérience préalable à l'intérêt de l'export.
- Acquérir **une méthode et les outils nécessaires pour démarrer avec succès une activité durable à l'export.**
- Permettre aux entreprises d'élaborer une véritable stratégie à l'export s'appuyant sur un plan d'actions intégrant l'ensemble des étapes indispensables.

PUBLIC CONCERNE

- Chefs d'entreprises,
- Directeurs Généraux,
- Directeurs Commerciaux...

ORGANISATION et ANIMATION

- François Pontévia, Directeur COHESIUM France

METHODES et OUTILS

- Nombre de stagiaires limité à 15.
- Support power point et dossier remis aux participants.
- Complémentarité des intervenants.
- Illustration par des exemples pratiques.
- Intervention d'un grand témoin, Chef d'une entreprise fortement engagée à l'export.
- Débat : questions / réponses.

DATE et LIEU

- Mardi 17 novembre 2009 de 9H à 17H30 à l'ANIA, 21 rue Leblanc, 75015 Paris (Métro ligne 8 Balard ou RER C Bd Victor ou Bus n°42,88

COUT et MODALITES d'INSCRIPTION

- **550 € HT** par participant adhérent à une fédération de branche (657,80 € TTC) ou
- **800 € HT** par participant non adhérent à une fédération de branche (956,80 € TTC)

Bulletin de participation à retourner à l'ANIA avec le règlement.

PROGRAMME

" OSER ET REUSSIR A L'EXPORT ! »

9h00 : Accueil des participants

9h00 à 13h00 : L'export, pourquoi et comment s'y préparer ?

INTRODUCTION

Evolution de l'environnement mondial des industries alimentaires

POURQUOI EXPORTER ?

L'export : un état d'esprit, source de progrès continus dans l'entreprise et de création de valeur

PREPARER SON OUVERTURE A L'INTERNATIONAL

- Analyse des forces et faiblesses de l'entreprise pour lancer une démarche à l'international : le diagnostic préalable
- Les bases de la définition d'une stratégie export et d'un plan d'action
- Les aides financières disponibles à l'export
- Comment choisir son/ses pays cible(s)
 - Les différents circuits de distribution à l'étranger
 - Cartographie de quelques pays cible de l'Union européenne

L'APRES MIDI SERA CONSACRE A LA DEFINITION D'UNE STRATEGIE INDIVIDUELLE ET D'UN PLAN D'ACTION POUR CHAQUE ENTREPRISE

Ainsi au travers de son cas d'entreprise, seront abordés les aspects suivants :

- où trouver l'information fiable et exploitable ?
- les conditions du succès sur lesquelles s'appuyer ?
- les pièges à éviter
- les possibilités de mutualisation ?

Afin

- D'évaluer le potentiel de l'entreprise à l'export ?
- D'établir la stratégie de recrutement ?
- D'identifier les contraintes législatives et réglementaires
- D'identifier le bon partenaire
- De promouvoir son produit sur place ?
- De se prémunir contre les différents risques liés à l'activité export

Pour finir, un zoom sur la préparation des salons complètera cette formation

Que faire avant, pendant et après, pour réussir sa participation à un salon

SYNTHESE ET CONCLUSIONS

Avertissement

Il est précisé que la formation, dispensée sous l'égide de la SARL ANIA FORMATION a pour but l'exposé de principes généraux et de recommandations, sans activité de conseil. En raison de la diversité et de la spécificité des activités et des produits fabriqués et/ou diffusés par les adhérents, les participants à la formation sont invités à se reporter à la législation et à la réglementation qui leur est applicable, sans que puisse être recherchée la responsabilité de la SARL ANIA FORMATION du fait des informations communiquées.

Bulletin d'inscription

A retourner à Sylvie Rabereau à l'ANIA - tél. 01 53 83 86 13 – e-mail : srabereau@ania.net - fax 01 53 83 92 39

Société

Secteur d'activité Adhérent à quelle Fédération ?

Nom Prénom

Fonction

Adresse

Code Postal Ville

Tél. : E-mail

PARTICIPERA à la journée de formation : "Oser et réussir à l'export", le mardi 17 novembre 2009 à l'ANIA, 21 rue Leblanc, 75015 Paris.

Merci de cocher la case ci-dessous vous concernant :

- 657,80 euros TTC pour les adhérents à une fédération de branche (désignée ci-dessus)
- 956,80 euros TTC pour les non adhérents.

Vous gérez vous-même votre budget de formation :

Merci de renvoyer votre bulletin d'inscription accompagné d'un chèque correspondant au règlement (657,80 euros TTC pour les adhérents ou 956,80 euros TTC pour les non adhérents) à l'ordre d'ANIA Formation.

Votre budget de formation est géré par un organisme collecteur (OPCA) :

Dans ce cas, veuillez consulter au préalable votre organisme de formation pour la demande de prise en charge ; après accord, merci de nous indiquer ses coordonnées.

Nom de l'organisme:.....

Responsable du dossier.....

Adresse:.....

Téléphone : Fax

Toute annulation intervenant moins de 10 jours avant la date du stage entraînera la facturation à l'entreprise de 30% des frais d'inscription. Toute annulation intervenant moins de 48 heures avant la date du stage entraînera la facturation complète des frais d'inscription à l'entreprise.

L'ANIA se réserve le droit d'annuler ou de reporter les stages dont l'effectif serait insuffisant.