

## RÉALISER DES ARBITRAGES ENTRE LE DÉVELOPPEMENT LOCAL ET L'EXPORT



### ENJEUX

Après 40 années d'expansion à un rythme effréné, le commerce mondial pèse plus que jamais dans la croissance mondiale. L'effondrement des échanges lors de la récession de 2008-2009 a d'ailleurs provoqué le premier recul du PIB mondial depuis plus de 70 ans. Et le rebond observé depuis met en évidence des disparités nouvelles : il a uniquement résulté des pays émergents (et notamment l'Asie) alors que les pays industrialisés sont restés en retard.

Il faut cependant garder à l'esprit un fait important : les échanges restent aujourd'hui essentiellement régionaux, et toutes les grandes zones sont fortement intégrées commercialement. En d'autres termes, si la destinée de nos pays est effectivement dépendante de la trajectoire de nos voisins, elle l'est bien moins de celle des régions éloignées.

### ATOUTS DE LA FORMATION

- Des clés d'identification et d'analyse des indicateurs fondamentaux à suivre
- Une prise de hauteur sur les enjeux du commerce mondial et du commerce intra régional
- Une analyse fine des caractéristiques commerciale zone par zone
- Un complément d'analyse par une approche géopolitique

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir repérer les spécificités d'une zone commerciale
- Elaborer des scénarios d'évolution du commerce mondial, en lien avec la démographie notamment
- Repérer les facteurs de stabilité et d'instabilité d'une zone commerciale
- Analyser les enjeux du commerce intra régional et adapter sa stratégie d'entreprise en conséquence

## PUBLIC

Cette formation s'adresse à tous les cadres et cadres dirigeants d'entreprise, désirant améliorer leur culture économique et acquérir une méthode permettant de tirer des conclusions opérationnelles des informations disponibles dans les médias usuels et traditionnels (journaux, web, TV). Elle s'adresse plus spécifiquement aux cadres des fonctions suivantes : ventes, développement et communication.

## PROGRAMME

- ✓ **Partie 1 : Diagnostic des capacités du stagiaire à retirer l'essentiel de l'information disponible**
  - Choix de deux supports médias à étudier
  - Récolte des informations essentielles à relier entre elles
  - Identification des conséquences sur l'environnement économique, l'entreprise, le métier
- ✓ **Partie 2 : Acquisition des connaissances et introduction de la méthode d'analyse ICAD (Identifier, Comprendre, Anticiper, Décider)**
  - Définition des indicateurs économiques fondamentaux
  - Présentation des paramètres clés du commerce actuel :
    - Les acteurs
    - Le commerce régional
    - Le commerce intercontinental
- ✓ **Partie 3 : Mise en pratique sur les indicateurs clés de réussite et d'échec d'un modèle exportateur**
  - Les perspectives
    - Potentiel démographique
    - Solvabilité de la demande
  - Les facteurs de stabilité/instabilité :
    - La monnaie
    - Les gouvernements
    - Les interlocuteurs
    - Le droit
- ✓ **Partie 4 : Intégration des conclusions de la méthode d'analyse ICAD dans :**
  - La stratégie d'entreprise
  - Les arbitrages géographiques
  - Le discours commercial et la communication en interne et auprès des médias

## INTERVENANT



### Pierre Sabatier

Economiste, membre du Cercle Turgot, lauréat du Prix Turgot du Jeune Talent 2013 et de la mention d'honneur pour

« *La Chine, une bombe à retardement* ».

Il est reconnu pour ses analyses structurantes et leur approche inédite, en particulier sous l'angle de la démographie et de ses impacts sur nos modèles de société. Très présent dans les médias, il réalise une chronique sur BFM Business et dans l'Agefi et anime de nombreuses conférences pour les entreprises.

## DURÉE

2 jours

## DATES

27-28 novembre 2014

13-14 mars 2015

10-11 juin 2015

## PRIX

1790 € HT

## LIEUX

- Maison des Ingénieurs de l'Agro – 5 quai Voltaire – Paris 7<sup>e</sup>
- ARKEON – 27 rue de Berri – Paris 8<sup>e</sup>

## BIBLIOGRAPHIE

- Etude Outlook « *Commerce mondial, un impact surestimé ?* », PrimeView, juin 2011

## CONTACT

Tél. : **01 44 61 16 66**

Site internet : **[www.primeview-formation.fr](http://www.primeview-formation.fr)**

Mail : **[inscriptions@primeview-formation.fr](mailto:inscriptions@primeview-formation.fr)**

Informations, inscriptions sur [www.primeview-formation.fr](http://www.primeview-formation.fr)

