



# Développement international avec l'Asie

## 国际贸易 亚洲专业

## アジアとの国際通商

### »»» Objectif du programme

**Former des cadres opérationnels sur la zone Asie (Extrême Orient et Asie du Sud) capables de :**

- ▶ gérer un service import/export,
- ▶ gérer une filiale,
- ▶ mettre en place des partenariats,
- ▶ négocier dans des contextes interculturels et managériaux différents,

- ▶ élaborer une stratégie adaptée au(x) pays cible(s) grâce à une connaissance culturelle, économique, politique, historique, sociale et linguistique,
- ▶ comprendre les zones d'influence et les enjeux économiques et politiques des principaux pays.



### Programme des cours

#### MANAGEMENT GÉNÉRAL (voir détail p.6)

- Fonctionnement de l'entreprise
- Approche marketing
- Management de projet
- Business Plan
- Management au quotidien
- Stratégie d'entreprise
- Management de la qualité
- Gouvernance d'entreprise

#### ENVIRONNEMENT ASIATIQUE

- Culture
  - Histoire et géographie ;
  - Religions et modes de pensée ;
  - Us et coutumes ;
  - Habitudes de consommation.
- Géopolitique
  - Régimes politiques ;
  - Sources de conflit ;
  - Évolution des puissances ;
  - Zones d'influence.
- Organisation économique et industrielle
  - Présence des grands groupes ;
  - Centres de décision ;
  - Organismes ministériels ;
  - Jetro ;
  - Keidanren.

#### SYSTÈMES DE MANAGEMENT

Modèle japonais ; Autres modèles ; Logique des cercles de qualité ; Kaizen ; Kanban.

#### DROIT

- Droit des sociétés
  - Choix d'une structure ;
  - Choix des partenaires ;
  - Investissement ;
  - Risque(s).
- Droit des contrats
  - Contrats achat / vente ;
  - Contrats de franchise ;
  - Contrats de sous-traitance ;
  - Contrats de licence ;
  - Arbitrage.

#### MARKETING ET STRATÉGIE

- Marketing international
  - Analyse du marché ;
  - Axes stratégiques ;
  - Mix marketing ;
  - Spécificité du marketing international.
- Circuits de distribution
  - Centrales d'achats ;
  - Importateurs et détaillants ;
  - Franchises ;
  - E.Business et VPC.
- Filiales
  - Joint venture ;
  - Délocalisation ;
  - Approche financière ;
  - Direction de la filiale.
- Logistique
  - Techniques de transport ;
  - Incoterms ;
  - Moyens de transport ;
  - Intermédiaires du transport.
- Douanes
  - Échanges internationaux ;
  - Procédures de dédouanement ;
  - Régimes douaniers et nomenclatures ;
  - Accords préférentiels.

#### GESTION IMPORT / EXPORT

- Gestion administrative
  - Traitement des commandes ;
  - Facturation ;
  - Logistique des documents ;
  - Suivi des stocks.
- Gestion des paiements
  - Moyens documentaires ;
  - Gestion des documents ;
  - Virements ;
  - Effets de commerce.
- Gestion de la force de vente
  - Formation ;
  - Visites ;
  - Agents commerciaux ;
  - Représentants.
- Gestion des achats
  - Normes ;
  - Contingents ;
  - Certificats et contrôles ;
  - Logistique.

#### GESTION FINANCIÈRE

- Contrôle budgétaire
  - Le seuil de rentabilité ;
  - L'endettement ;
  - Tableaux de bord ;
  - Le fonds de roulement ;
  - La banque ;
  - Le budget de trésorerie.

#### ● Analyse des coûts

- Coûts partiels et coûts complets ;
- Coûts spécifiques et marges ;
- Seuil de rentabilité.
- Calcul des prix de vente
  - Éléments du calcul ;
  - Méthodes de calcul ;
  - Le coût des risques ;
  - Les accords commerciaux.

#### MANAGEMENT IMPORT / EXPORT

- Service import / export
  - Organisation ;
  - Recrutement et tâches ;
  - Responsabilités ;
  - Rapports avec les autres services.
- Gestion des risques
  - Risques financiers ;
  - Risques de changes ;
  - Risques commerciaux ;
  - Risques de transport.
- Couvertures de risques
  - Assurances ;
  - Coface ;
  - Les banques ;
  - Affacturage.
- Ressources humaines
  - Aspects multiculturels ;
  - Mobilité internationale ;
  - Contrôle de gestion sociale ;
  - Contrats de travail locaux.

#### COMMUNICATION

- Média
  - Habitudes locales ;
  - Normes techniques ;
  - Normes de goût ;
  - Supports.
- Hors média
  - Catalogues ;
  - Mailing ;
  - Tarifs ;
  - Langue(s) à utiliser.
- Foires et salons
  - Choix ;
  - Planning et logistique ;
  - Actions avant, pendant et après ;
  - Budgets et Coface.

#### LANGUES

Anglais ; Chinois (mandarin) ou Japonais.

#### SPORT

Initiation au golf.

### Finalité professionnelle

Acquérir une connaissance approfondie de l'Extrême Orient afin d'y optimiser les échanges commerciaux.

### Étudiants concernés

Titulaires de masters (M1 ou M2), diplômés d'écoles d'ingénieurs, de commerce ou de management...

### Métiers visés

- ➔ Ingénieur d'affaires,
- ➔ Responsable import/export,
- ➔ Acheteur,
- ➔ Responsable marketing,
- ➔ Directeur de filiale,
- ➔ Directeur de zone...

### Conseil d'orientation

#### Jean-Pierre LE BIGRE

Responsable du 3<sup>ème</sup> cycle  
 - ENSBA (section architecture),  
 - ICI (Institut de Commerce International)  
 - Vice Président de l'ODASCE  
 - Conseiller du Commerce Extérieur de la France associé.

#### Olivier LAROCHE

- SNECMA Moteurs, Responsable Chine,  
 - Conseiller du Commerce Extérieur de la France,  
 - Vice-président du Comité de Seine-et-Marne.

#### Marc de KERVENOAËL

- Bachelor in Management, Golden Gate University, San Francisco,  
 - Directeur Relations Extérieures Entreprises Groupe HEMA, Campus Marne-la-Vallée

#### Van Vinh Diep

- DEA Analyses et politiques économiques, DESS Banque et finance, 3<sup>ème</sup> cycle informatique ENST Paris  
 Consultant en stratégie et développement marketing.