

1.1. Environnement de travail

L'animateur du développement de la PME-PMI par l'international exerce une partie de son activité au sein de l'entreprise, il peut être amené à se déplacer dans un pays étranger. Implicitement, il doit s'exprimer dans plusieurs langues étrangères en complément de l'anglais, indispensable dans l'exercice de ses missions.

1.2. Interactions dans l'environnement de travail

L'animateur du développement de la PME-PMI par l'international exerce son activité sous la responsabilité du chef d'entreprise, du directeur commercial / des achats, ou du directeur import / export. Il est amené à mobiliser les compétences techniques de tous les services (production, marketing, financier...) de l'entreprise pour participer au projet de développement de l'entreprise sur un pays étranger donné.

De plus, il lui est nécessaire de développer des activités commerciales afin de consolider son portefeuille de clients et prospects afin d'assurer la pérennisation de son activité.

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>1. Le cadrage de projet</p> <p>Cette activité regroupe les compétences nécessaires au cadrage du projet sur un pays étranger donné et identifié.</p> <p>A partir des éléments relatifs à la demande (cahier des charges, contexte et enjeux, problématique, résultats attendus, ...), l'Animateur du développement de la PME-PMI par l'international traduit la demande client en objectifs opérationnels et en cohérence avec la mission confiée. Le périmètre du projet est clairement identifié et les activités et livrables qui en découlent sont définis.</p> <p>Il propose un calendrier ainsi qu'un état d'engagement prévisionnel et des indicateurs de suivi d'avancement pour chaque activité proposée.</p>	<p>1 Traduire une demande en objectifs opérationnels</p> <p>A partir d'une demande à caractère technique ou organisationnel, du cahier des charges précisant la demande du client, du contexte et enjeux, de la problématique, des résultats attendus, de la spécification des besoins, ...</p> <p>L'animateur du développement commercial de la PME-PMI par l'international analyse méthodiquement la demande du client en exploitant les différentes sources d'information, en considérant l'objectif du projet dans sa globalité, en appréhendant les limites et la faisabilité du projet, en prenant en compte l'impact organisationnel et humain et en transcrivant les exigences du client.</p>	<p>L'UIMM territoriale centre d'examen définit les modalités d'évaluation en concertation avec l'entreprise et les acteurs concernés (entreprise, candidats, UIMM Territoriale...).</p> <p>Cette évaluation sera complétée par l'avis de l'entreprise.</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluation en situation professionnelle réelle Ou - Présentation des projets ou activités réalisés en milieu professionnel Ou - Evaluation à partir d'une situation professionnelle reconstituée Et - Avis de l'entreprise 	<p><u>En matière de méthodes utilisées :</u></p> <p>La demande est analysée méthodiquement (clarification, faisabilité, étude), pour cela à titre d'exemple :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différentes sources d'informations sont exploitées de manière exhaustives et leur pertinence est justifiée ; • L'objectif du projet est considéré dans sa globalité, les limites du projet sont parfaitement appréhendées ainsi que sa faisabilité ; • Les contraintes, risques et opportunités liées au projet sont justement appréciés et intégrés à la méthodologie de conduite de projet ; • L'impact organisationnel et humain est pris en compte ; • Les exigences du client (interne ou externe) sont parfaitement transcrites (en termes de qualité, coût, délai). <p>Les solutions proposées sont pertinentes au regard de la problématique de départ et des gains attendus.</p> <p>Le cas échéant la protection intellectuelle est envisagée (ou proposée).</p>
			<p><u>En matière de moyens utilisés :</u></p> <p>Le choix des outils d'analyses est adapté à la nature, la typologie et à la complexité du projet ainsi qu'à la culture de l'entreprise (par exemple : Entretiens, analyse fonctionnelle, ...).</p>
			<p><u>En matière de liens professionnels / relationnels :</u></p> <p>L'analyse de la demande formalisée traduit bien les exigences et besoins réels du client, elle permet de cadrer le projet voire de le réadapter, elle est exploitable et partageable. Toute information nécessaire est recherchée auprès des interlocuteurs (parties prenantes).</p>
			<p><u>En matière de contraintes liées au milieu et environnement de travail :</u></p> <p>La demande tient compte de l'ensemble des éléments antérieurs et/ou en interaction avec d'autres projets.</p> <p>La demande prend en considération les éléments réglementaires (sécurité, environnement), ainsi que les exigences en termes de qualité, coût et délais.</p>

En matière de résultats

L'ensemble des objectifs sont clairement définis, ils sont formulés de manière opérationnelle en cohérence avec la mission confiée, ils sont :

- Exprimés de manière univoque et contextualisés, ils correspondent à une finalité
- Mesurables au travers d'indicateurs.
- Réalistes et réalisables...

Le périmètre du projet est clairement identifié et les activités « gérables » qui en découlent ainsi que les livrables attendus sont définis.

	<p>2 Structurer et planifier tout ou partie des activités liées à un projet</p> <p>A partir du cahier des charges général et des outils de planification en cohérence avec les moyens matériels de l'entreprise (logiciel de gestion de projet) et le niveau de complexité du projet à conduire.</p> <p>L'animateur du développement commercial de la PME-PMI par l'international propose et commente de manière pertinente un calendrier prévisionnel ainsi qu'un état d'engagement prévisionnel des activités liées au projet. Des indicateurs de suivi pour chaque activité sont proposés et justifiés.</p>	<p>L'UIMM territoriale centre d'examen définit les modalités d'évaluation en concertation avec l'entreprise et les acteurs concernés (entreprise, candidats, UIMM Territoriale...).</p> <p>Cette évaluation sera complétée par l'avis de l'entreprise.</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Evaluation en situation professionnelle réelle</p> <p>Ou</p> <p>Présentation des projets ou activités réalisés en milieu professionnel</p> <p>Ou</p> <p>Evaluation à partir d'une situation professionnelle reconstituée</p> <p>Et</p> <p>- Avis de l'entreprise</p>	<p><u>En matière de méthodes utilisées :</u></p> <p>La méthode de planification est adaptée à la typologie de projet et aux normes en vigueur (par exemple : Méthode PERT, Méthode des potentiels,...).</p> <hr/> <p><u>En matière de moyens utilisés :</u></p> <p>L'utilisation des outils de planification est en cohérence avec les moyens matériels de l'entreprise (logiciel de gestion de projet) ainsi que du niveau de complexité du projet à conduire (nombre d'interactions, nombre de tâches,...).</p> <hr/> <p><u>En matière de liens professionnels / relationnels :</u></p> <p>Les données relatives à la planification sont collectées, structurées méthodiquement et justifiées :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Décomposition du projet global en tâches et activités • Nature (libellé) d'activités liées au projet, • Antériorités des activités entre elles, • Durée estimée par activité, • Ressources nécessaires pour chaque activité, • Contraintes du projet (date de début, date de fin, contraintes emploi du temps,...) • Analyse des risques pour chaque tâche • ... <p>Leur cohérence est vérifiée auprès des différentes parties prenantes.</p> <hr/> <p><u>En matière de contraintes liées au milieu et environnement de travail :</u></p> <p>La planification est optimisée en tenant compte :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des tâches critiques, des contraintes, des marges de manœuvre, des échéances, des possibilités de jalonnement, de lissage des ressources.... • Des points de validation et de cadrage (instance de pilotage) définis à des moments stratégiques. • Des séances de travail nécessaires (rythme, nature de la réunion, personnes conviées en fonction de leur contribution au projet...) • ... <p>La disponibilité des ressources nécessaires est vérifiée.</p> <hr/> <p><u>En matière de résultats</u></p> <p>Un calendrier prévisionnel ainsi qu'un état d'engagement prévisionnel sont proposés et commentés de manière pertinente. Des indicateurs de suivi d'avancement pour chaque activité sont proposés, leur pertinence est justifiée.</p>
--	---	--	---

<p>2 Le développement commercial par l'international</p> <p>Cette activité regroupe les compétences nécessaires au développement des activités commerciales (achats/ventes) par l'international.</p> <p>A partir des bases d'informations et des interlocuteurs connus (client/fournisseur, équipe projet, bases de données, ...), l'Animateur du développement de la PME-PMI par l'international assure le suivi des tableaux de bord, du budget prévisionnel, consigne les données commerciales et financières liés à l'activité. Il prend en compte les risques liés au développement international, analyse les écarts en proposant des adaptations du projet notamment par le traitement des informations en provenance du terrain.</p> <p>Il présente et assure la promotion d'une entreprise ou d'un produit en utilisant le vocabulaire, la syntaxe et les expressions adaptés au contexte professionnel et à la stratégie de l'entreprise à l'international.</p> <p>Les demandes et besoins des clients ou prospects internationaux sont analysés et la proposition commerciale prend en compte les règles et les procédures en vigueur dans l'entreprise, dans le pays d'expédition ou de destination.</p>	<p>1 Assurer le suivi de l'activité de développement à l'étranger</p> <p>A partir d'informations et d'interlocuteurs connus (client, fournisseur, équipe projet, bases de données, ...), de tableau de bord avec les indicateurs spécifiques à l'entreprise renseigné, les outils de suivi de l'activité de développement à l'international utilisés.</p> <p>L'animateur du développement commercial de la PME-PMI par l'international collecte auprès de l'équipe projet les informations utiles au suivi du développement à l'international (remontées de données par le système d'information de l'entreprise, réunions régulières avec l'équipe projet).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il assure le suivi de l'activité de développement à l'international, • Il consigne les données commerciales et financières, • Il prend en compte les risques liés à l'activité, • Il analyse les écarts et fait des propositions d'adaptation du projet ou de sa conduite. • Il analyse, traite, valide et diffusé les informations provenant des commerciaux. <p>Les échanges avec les équipes se font en français et en anglais ou tout autre langue étrangère en accord avec le projet.</p>	<p>L'UIMM territoriale centre d'examen définit les modalités d'évaluation en concertation avec l'entreprise et les acteurs concernés (entreprise, candidats, UIMM Territoriale...).</p> <p>Cette évaluation sera complétée par l'avis de l'entreprise.</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluation en situation professionnelle réelle Ou - Présentation des projets ou activités réalisés en milieu professionnel Ou - Evaluation à partir d'une situation professionnelle reconstituée Et - Avis de l'entreprise 	<p><u>En matière de méthodes utilisées :</u></p> <p>L'animateur collecte les informations utiles au suivi du développement à l'international auprès de l'équipe projet selon les modalités en vigueur au sein de l'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Remontées de données par le système d'information de l'entreprise ; • Réunions régulières avec l'équipe projet. <p><u>En matière de moyens utilisés :</u></p> <p>L'usage des outils informatiques est maîtrisé. Le tableau de bord avec les indicateurs spécifiques à l'entreprise est renseigné. Les outils de suivi de l'activité de développement à l'international sont utilisés conformément aux procédures de l'entreprise. La maîtrise de l'anglais voire d'une autre langue étrangère est justifiée.</p> <p><u>En matière de liens professionnels / relationnels :</u></p> <p>L'ensemble des résultats est diffusé auprès des directions (équipe de direction, responsables de service...) et aux commerciaux. Les écarts sont remontés aux interlocuteurs concernés.</p> <p><u>En matière de contraintes liées au milieu et environnement de travail :</u></p> <p>Les actions validées sont mises en œuvre dans la limite de son champ de responsabilité en tenant compte des contraintes telles que, par exemple, la disponibilité des ressources, les délais, la réglementation du droit du travail, santé et la sécurité au travail, ... Les règles liées à la cybersécurité sont appliquées.</p>
---	--	--	--

			<p><u>En matière de résultats</u></p> <p>Le suivi de l'activité de développement à l'internationale est assuré (tableaux de bord, budget prévisionnel...): les données commerciales et financières sont consignées.</p> <p>Les risques liés à l'activité de développement international sont bien pris en compte</p> <p>Les écarts constatés sont analysés et donnent lieu à des propositions d'adaptation du projet ou de sa conduite (par exemple : possibilité de décalage d'une activité en fonction des marges de manœuvre, de jalonnement, de renforcement des ressources, ...).</p> <p>Les informations en provenance du terrain (venant par exemple des commerciaux) sont analysées, traitées, validées et diffusées.</p>
	<p>2. Présenter et assurer la promotion d'une organisation ou d'un produit</p> <p>A partir des directives générales fixées par la Direction de l'entreprise, des outils informatiques et méthodes mis à disposition.</p> <p>L'animateur du développement commercial de la PME-PMI par l'international décrit l'entreprise (activité, localisation, stratégie, ...) ou le produit (utilité, caractéristiques, valeur ajoutée, prix, ...) en français et en anglais ou tout autre langue étrangère en accord avec le projet.</p> <p>Il élabore un argumentaire de promotion structuré et formalisé pour une communication optimale au client/fournisseur dans un objectif d'engagement d'une relation commerciale multiculturelle.</p>	<p>L'UIMM territoriale centre d'examen définit les modalités d'évaluation en concertation avec l'entreprise et les acteurs concernés (entreprise, candidats, UIMM Territoriale...).</p> <p>Cette évaluation sera complétée par l'avis de l'entreprise.</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluation en situation professionnelle réelle Ou - Présentation des projets ou activités réalisés en milieu professionnel Ou - Evaluation à partir d'une situation professionnelle reconstituée Et - Avis de l'entreprise 	<p><u>En matière de méthodes utilisées :</u></p> <p>Les échanges avec les différents interlocuteurs sont structurés (sous forme de document écrit et/ou informatisé) et montrent une compréhension réciproque.</p> <p><u>En matière de moyens utilisés :</u></p> <p>Les outils informatiques sont utilisés selon le contexte et en fonction de leur efficacité ils sont adaptés à l'interlocuteur.</p> <p>La maîtrise de l'anglais voire d'une autre langue étrangère est justifiée par le caractère international du projet</p> <p><u>En matière de liens professionnels / relationnels :</u></p> <p>L'activité est réalisée en collaboration / en lien avec les activités marketing et communication ou interlocuteurs dédiés selon la taille de l'entreprise.</p> <p>Les informations collectées sont partagées avec les autres services et la hiérarchie à des fins de validation (pertinence, performance de l'argumentaire...).</p> <p>L'argumentaire est présenté auprès des cibles commerciales (clients / fournisseurs).</p>

En matière de contraintes liées au milieu et environnement de travail :

L'argumentaire doit être en cohérence avec la politique générale de l'entreprise.
Les outils informatiques sont utilisés en appliquant les règles liées à la cybersécurité.

			<p><u>En matière de résultats :</u></p> <p>L'entreprise ou le produit de l'entreprise est décrit(e) en français et en anglais voire dans une autre langue en accord avec le projet et en utilisant le vocabulaire, la syntaxe et les expressions adaptés au contexte professionnel et à la stratégie de l'entreprise à l'international :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pour un produit : utilité (valeur), prix, caractéristiques(aspect, forme, taille, couleur), valeur ajoutée (par rapport aux autres produits)... - Pour une organisation : activités, localisation, stratégie, ... <p>Les risques liés à l'activité de développement international sont bien pris en compte</p> <p>Les différences interculturelles sont prises en compte dans les échanges.</p> <p>Un argumentaire de promotion doit être élaboré, structuré et formalisé pour une communication optimale à l'interlocuteur (client / fournisseur ...) dans un objectif d'engagement d'une relation commerciale multiculturelle.</p>
	<p>3 Développer des marchés étrangers (achats/ventes)</p> <p>A partir des règles et procédures en vigueur dans l'entreprise, dans le pays d'expédition et de destination, des outils de marketing préconisés par l'entreprise.</p> <p>L'animateur du développement commercial de la PME-PMI par l'international identifie et recense les clients, les prospects, les fournisseurs dans la base de données prévue à cet effet. Les achats /ventes se réalisent avec les clients fournisseurs étrangers, ils se font en français et en anglais ou tout autre langue étrangère en accord avec le projet.</p> <p>L'animateur du développement commercial de la PME-PMI par l'international élabore une proposition commerciale adaptée au besoin du client et qui prend en compte les règles et procédures en vigueur dans l'entreprise, dans le pays d'expédition et de destination.</p>	<p>L'UIMM territoriale centre d'examen définit les modalités d'évaluation en concertation avec l'entreprise et les acteurs concernés (entreprise, candidats, UIMM Territoriale...).</p> <p>Cette évaluation sera complétée par l'avis de l'entreprise.</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluation en situation professionnelle réelle Ou - Présentation des projets ou activités réalisés en milieu professionnel Ou - Evaluation à partir d'une situation professionnelle reconstituée Et - Avis de l'entreprise 	<p><u>En matière de méthodes utilisées :</u></p> <p>Les clients et prospects ou fournisseurs à contacter sont identifiés et recensés dans une base de données prévue à cet effet.</p> <p>Les actions d'achats/ventes se réalisent à partir des échanges avec les clients / fournisseurs étrangers :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visite de l'animateur vers le client / fournisseur ; • Echanges dématérialisés (validation par un écrit). <p><u>En matière de moyens utilisés :</u></p> <p>L'usage des outils informatiques est maîtrisé.</p> <p>Les outils de marketing sont utilisés en prenant en compte le pays ciblé. La maîtrise de l'anglais voire d'une autre langue étrangère est justifiée.</p> <p><u>En matière de liens professionnels / relationnels :</u></p> <p>Les résultats (commandes) sont transmis aux services concernés (commercial, production, achats...).</p> <p>Les acteurs liés à la réglementation de l'échange commercial sont intégrés au processus d'achats/ventes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Douanes ; • Organismes normatifs ; • ... <p><u>En matière de contraintes liées au milieu et environnement de travail :</u></p> <p>Les actions sont conduites en respectant la politique qualité de l'entreprise et l'intérêt des deux parties (coûts, délais, ...).</p> <p>Les règles liées à la cybersécurité sont appliquées.</p>

En matière de résultats

Les demandes et besoins des clients ou prospects internationaux rencontrés sont analysés :

- Les informations énoncées par les clients et fournisseurs sont identifiées et synthétisées.
- Les échanges sont structurés et montrent une compréhension réciproque des deux parties. Les termes utilisés sont adaptés au contexte de l'échange et formalisés sous forme de compte-rendu utilisant un vocabulaire, une syntaxe et des expressions professionnelles adaptées.

La proposition commerciale élaborée est adaptée au besoin du client à partir des différents produits proposés par son entreprise.

La proposition commerciale prend en compte les règles et procédures en vigueur dans l'entreprise, dans le pays d'expédition, dans le pays de destination.

Les documents prévus à cet effet sont renseignés (contrats, certifications...).

<p>3. Le maintien et la pérennisation d'une activité commerciale</p> <p>Cette activité regroupe les compétences nécessaires au maintien et à la pérennisation d'activité commerciale à l'international.</p> <p>A partir des règles et procédures en vigueur dans l'entreprise, le pays d'expédition ou de destination, des outils de gestion informatisé, des bases d'informations et d'interlocuteurs, l'Animateur du développement de l'entreprise par l'international assure la prise d'information auprès des clients et fournisseurs. Les retours clients fournisseurs sont analysés et capitalisés dans l'outil de gestion informatisé. Des solutions d'amélioration sont proposées et formalisé dans un plan d'actions, notamment sur la qualité, les délais, la communication et les tarifs.</p> <p>Une veille stratégique et commerciale est formalisée et exercée sur une zone géographique par exemple sur les entreprises concurrentes, fournisseurs et/ou clients potentiels.</p>	<p>1. Maintenir les relations avec les clients/fournisseurs de l'entreprise</p> <p>A partir des règles et procédures en vigueur dans l'entreprise, dans le pays d'expédition et de destination, d'un outil de gestion informatisé.</p> <p>L'animateur du développement commercial de la PME-PMI par l'international analyse et capitalise les retours clients et fournisseurs dans l'outil de gestion informatisée et les problématiques sont cernées et traitées sous forme de plan d'action.</p> <p>Il propose des solutions d'amélioration qui peuvent porter sur la qualité, les délais, la communication, les tarifs.</p>	<p>L'UIMM territoriale centre d'examen définit les modalités d'évaluation en concertation avec l'entreprise et les acteurs concernés (entreprise, candidats, UIMM Territoriale...).</p> <p>Cette évaluation sera complétée par l'avis de l'entreprise.</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluation en situation professionnelle réelle Ou - Présentation des projets ou activités réalisés en milieu professionnel Ou - Evaluation à partir d'une situation professionnelle reconstituée Et - Avis de l'entreprise 	<p><u>En matière de méthodes utilisées :</u></p> <p>Les retours clients et fournisseurs sont analysés, capitalisés. Les données sont capitalisées dans l'outil de gestion informatisé prévu à cet effet. Les problématiques sont cernées et traitées sous forme de plans d'action.</p> <p><u>En matière de moyens utilisés :</u></p> <p>L'outil de gestion informatisée est utilisé. Les outils de bureautique sont maîtrisés et utilisés.</p> <p><u>En matière de liens professionnels / relationnels :</u></p> <p>Les données relatives aux clients et aux fournisseurs sont transmises à la hiérarchie. Elles sont aussi transmises aux autres services concernés pour garantir la continuité de la relation commerciale et assurer la réactivité.</p> <p>Les informations recueillies et capitalisées sont partagées avec les interlocuteurs concernés (hiérarchie, commerciaux...).</p> <p><u>En matière de contraintes liées au milieu et environnement de travail :</u></p> <p>L'animateur doit s'assurer de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La compatibilité des systèmes d'informations ; • La sécurité des données échangées (cyber sécurité). <p><u>En matière de résultats :</u></p> <p>La prise d'information auprès des clients et fournisseurs (questions, attentes, exigences, insatisfaction...) est assurée de manière régulière et traçable :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les informations énoncées par les clients et fournisseurs sont identifiées et synthétisées. • Les échanges sont structurés et montrent une compréhension réciproque des deux parties. Les termes utilisés sont adaptés au contexte de l'échange et formalisés sous forme de compte-rendu utilisant un vocabulaire, une syntaxe et des expressions professionnelles adaptées. <p>A partir des éléments recueillis, des solutions d'amélioration sont proposées et formalisées dans un plan d'actions.</p>

			<p>Les solutions d'améliorations peuvent porter sur la qualité, lesdélais, la communication, les tarifs.</p>
	<p>2. Assurer une veille stratégique et commerciale</p> <p>A partir des bases de données, d'abonnements, de réseaux professionnels et de structures spécifiques.</p> <p>L'animateur du développement commercial de la PME-PMI par l'international réalise les recherches selon une méthodologie de triangulation de 3 sources d'information donnant la même information : pertinence, véracité et concordance.</p> <p>La veille peut porter sur la réglementation commerciale spécifique aux zones géographiques ciblées, à l'évolution de l'activité, la recherche de nouveaux acteurs sur le marché, les pratiques tarifaires, les évolutions technologiques, les différences interculturelles, les coutumes et pratiques spécifiques, le contexte géopolitique, ...</p>	<p>L'UIMM territoriale centre d'examen définit les modalités d'évaluation en concertation avec l'entreprise et les acteurs concernés (entreprise, candidats, UIMM Territoriale...).</p> <p>Cette évaluation sera complétée par l'avis de l'entreprise.</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluation en situation professionnelle réelle Ou - Présentation des projets ou activités réalisés en milieu professionnel Ou - Evaluation à partir d'une situation professionnelle reconstituée Et <p>Avis de l'entreprise</p>	<p><u>En matière de méthodes utilisées :</u></p> <p>Les recherches menées sont réalisées selon une méthodologie définie par l'entreprise et garantissent la pertinence du travail mené (informations de veille).</p> <p>L'animateur doit s'assurer de la valeur des informations recueillies selon une méthode de triangulation (3 sources donnant la même information) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pertinence ; • Véracité ; • Concordance <p><u>En matière de moyens utilisés :</u></p> <p>Les outils de veille stratégique et commerciale de l'entreprise sont utilisés (Base de données, abonnements, appartenance à des réseaux professionnels...), ainsi que les outils bureautiques.</p> <p><u>En matière de liens professionnels/relationnels :</u></p> <p>Les informations recueillies en veille sont partagées avec les collaborateurs (équipe projet, responsables de service concernés...) et transmises à la hiérarchie, et consignées dans le système d'information.</p> <p>Les informations exploitées et identifiées sont retranscrites, à destination des personnes concernées, sous forme de documents (étude de marché, rapport d'étonnement...), d'interventions orales.</p> <p><u>En matière de contraintes liées au milieu et environnement de travail :</u></p> <p>Les outils informatiques sont utilisés en appliquant les règles liées à la cyber-sécurité.</p>

			<p><u>En matière de résultats :</u></p> <p>Une veille commerciale et stratégique est formalisée et exercée sur une ou des zone(s) géographique(s).</p> <p>A titre d'exemple, la veille peut porter sur les entreprises concurrentes, fournisseurs et/ou clients potentiels sur les sujets suivants :</p> <ul style="list-style-type: none">• La réglementation commerciale spécifique à la (aux) zone(s) géographique(s) ciblée(s) : existence d'accords commerciaux, contexte douanier...• L'évolution de l'activité (chiffre d'affaires, rentabilité...)• L'identification de nouveaux acteurs sur le marché• Les pratiques tarifaires• Les évolutions technologiques (produits, procédés de production...)• Les différences interculturelles, les coutumes et les pratiques spécifiques des zones géographiques ciblées.• Le contexte géopolitique• ... <p>Les contraintes et opportunités résultant de cette veille sont analysées : elles sont mises en rapport avec l'entreprise et permettent de repérer les marchés à risque et les marchés à potentiel.</p>
--	--	--	--