

# GUIDE ENTREPRISE 2023





# ENTREPRISES D'OCCITANIE, MISEZ SUR L'ALTERNANCE AVEC L'IFCIM !

En tant qu'école de la CCI du Tarn depuis plus de 30 ans, la territorialité est une valeur essentielle à nos yeux.

Notre spécialisation dans le domaine du commerce international nous confère un certain savoir-faire dans la transmission de savoirs à laquelle nous associons des valeurs de savoir-être que nous estimons primordiales à transmettre à nos apprenants.

Notre mission ? Accompagner les entreprises du territoire dans leur croissance afin de pouvoir grandir ensemble !

**A l'IFCIM, nous sommes pour l'égalité des chances dans l'insertion professionnelle et le développement des compétences.**

**C'est pour cela que nous proposons les contrats d'apprentissage pour les alternants jusqu'à 29 ans et les contrats de professionnalisation pour les profils au-delà de 29 ans.**

## NOTRE ECOLE

Elle a été créée en 1991 à l'initiative de Monsieur Bertin, Président de la CCI de Mazamet et soutenue par Mr Pierre Fabre, fondateur des Laboratoires Pierre Fabre,

L'Institut de **F**ormation au **C**ommerce **I**nternational de **M**azamet avait pour vocation de répondre aux besoins croissants des entreprises du bassin local recherchant des personnes qualifiées et opérationnelles en matière de Commerce International.

Historiquement, l'IFCIM proposait une poursuite d'études aux BTS Commerce International qui souhaitaient continuer leur études avec un diplôme Bac +4 "Responsable en Commerce International" qui combinait un apport théorique à une pratique professionnelle de six mois minimum.

Pendant de nombreuses années, l'IFCIM a su répondre présent aux différentes sollicitations des entreprises locales et nationales en offrant une formation toujours plus riche et professionnalisante.

## L'IFCIM AUJOURD'HUI

Depuis 1991, l'école n'a cessé de faire évoluer son offre de formation, convaincue de la collaboration gagnante entre l'institution académique et l'entreprise dans la formation des futurs managers. Fort de ses 31 ans d'expériences avec plus de 600 étudiants diplômés, l'IFCIM a ouvert, en 2021, ses programmes à la voie de l'alternance et accompagne les entreprises dans le choix de leurs futurs collaborateurs en proposant les profils les plus adaptés à leurs besoins et à leurs attentes.

Forts des retours positifs à la fois des entreprises et des candidats, nous lançons en octobre 2022 la 3e promotion de notre titre bac +5 "Manager du Développement d'Affaires Internationales".

Accompagnés par nos intervenants et formés dans le cadre de notre pédagogie active, ces candidats au parcours riche et d'horizons différents posséderont un savoir-faire et un savoir-être hors du commun à l'issue de leur formation permettant ainsi aux entreprises du territoire de bénéficier de collaborateurs qualifiés et désireux de s'investir.



# PARTENAIRES & CERTIFICATIONS



Née d'un partenariat entre CCI France, Business France et la BPI, la team France Export nous soutient à la fois dans la mise en place et le suivi des missions de nos apprenants au sein des entreprises du territoire et en réalisant ponctuellement des ateliers et animations au sein de l'IFCIM.



Le réseau CCI, 2e formateur après l'Éducation nationale, réunit désormais sous la bannière Purple Campus, l'ensemble des sites de formation du réseau consulaire. L'IFCIM collabore avec Purple Campus dans le cadre de l'apprentissage depuis sa création en 2021.



L'ensemble des écoles de la CCI du Tarn est certifiée Qualiopi depuis 2021. Cette certification permet d'attester de la qualité du processus mis en œuvre par les prestataires d'actions concourant au développement des compétences.



Le classement Best Employer Experience a pour mission de mettre en avant les écoles et universités offrant la meilleure reconnaissance employeur afin d'orienter au mieux les candidats dans la recherche de la meilleure expérience étudiante. L'IFCIM a été classé n°1 des écoles spécialisées grâce aux votes réalisés par les maîtres d'apprentissage et tuteurs de stages des apprenants.



L'IFCIM bénéficie du label "Best School Experience – Happiness Barometer" pour l'année 2022. Ce dernier certifie les écoles spécialisées ayant la meilleure expérience étudiante suite à l'enquête de labellisation réalisée entre septembre 2021 et février 2022.

# LES AVANTAGES DE L'ALTERNANCE

**RECRUTER ET FORMER UN ALTERNANT  
COMPORTE DE NOMBREUX AVANTAGES.**

**EN EFFET, C'EST LUI OFFRIR LA POSSIBILITÉ  
D'ACQUÉRIR DES COMPÉTENCES  
PROFESSIONNELLES POUR, À LONG TERME,  
EN FAIRE UN COLLABORATEUR EFFICACE ET  
DYNAMIQUE.**

- **Une solution de recrutement adaptée aux besoins de l'entreprise**

La formation en alternance permet à l'entreprise de former de nouveaux salariés pour adapter leurs compétences à ses métiers et pérenniser le développement de ses activités.

- **Une gestion prévisionnelle des emplois et des compétences**

L'alternance est un moyen de préparer l'embauche à terme de salariés compétents pour répondre à des besoins futurs.

- **Un nouveau regard sur son entreprise**

Accueillir un(e) alternant(e), c'est aussi partager ce que sa formation lui apporte : de nouvelles connaissances, des méthodes de travail plus actuelles, de nouveaux outils...


Un œil objectif et critique est toujours bénéfique pour une entreprise. Cela peut permettre de répondre à une problématique spécifique sur laquelle on n'a pas le temps de se pencher ou encore de trouver une routine de travail plus adaptée.

- **Une maîtrise des coûts salariaux**

La formation d'un salarié en alternance permet à l'entreprise de réaliser des économies substantielles en comparaison de l'embauche d'un salarié classique. Pour compenser l'effort consenti dans la formation des alternants, les contrats en alternance proposent des niveaux de rémunération minimale inférieurs à ceux du salariat de droit commun et l'entreprise ne comptabilise pas ses alternants dans le calcul des effectifs (et des obligations qui en découlent).

- **De nombreux avantages fiscaux et financiers**

- Aide exceptionnelle de 6000 € pour chaque embauche d'apprenti du 01er janvier 2023 au 31 décembre 2023
- Aide forfaitaire de Pôle emploi d'un montant de 2000€ pour l'embauche d'un demandeur d'emploi âgé de 26 ans et plus
- Aide financière de l'État (jusqu'à 2000€) pour l'embauche d'un demandeur d'emploi âgé de 45 ans et plus
- Aide pour les entreprises de plus de 250 salariés qui emploient au moins 5% d'alternants
- Prise en charge par l'OPCO des dépenses liées à la formation du tuteur et celles rattachées à l'exercice de ses fonctions
- Absence de prise en compte dans les effectifs de l'entreprise des titulaires des contrats de professionnalisation jusqu'aux termes des contrats
- Diverses aides et exonérations pour les alternants handicapés, les personnes de plus de 26 ans, et pour certains groupements d'employeurs
- Exonération des charges sociales
- Exonération de cotisations patronales



# POURQUOI UN ALTERNANT DE L'IFCIM ?

**L'IFCIM A VOCATION A SOUTENIR LES ENTREPRISES DU TERRITOIRE DESIREUSES DE TRAVAILLER A L'IMPORT ET/OU A L'EXPORT EN LEUR APPORTANT UNE REPONSE CONCRETE AFIN D'AIDER A LEUR DEVELOPPEMENT.**

- **La qualité de nos formations depuis plus 30 ans**

Depuis 1991, l'IFCIM enseigne à ses apprenants les techniques de commerce international par le biais de différents cursus allant du bac +3 au bac +5. aujourd'hui, plus de 600 diplômés occupent des postes à haute responsabilité dans de grandes structures en France comme à l'international. Sans cesse renouvelée, notre pédagogie dite active permet de former des jeunes en leur inculquant un savoir-faire et un savoir-être de grande qualité.

- **Une opportunité de participer au développement de notre territoire**

L'IFCIM est la seule école au format Business School - Ecole de Commerce du département du Tarn. Aujourd'hui, avec l'ouverture d'un bac +5 sans prérequis en commerce international, nous ouvrons les portes à des profils d'étudiants encore plus riches : par leurs compétences en langue, par leurs parcours initiaux et par la diversité des nationalités. En leur laissant une chance d'exprimer tout leur potentiel, nous ouvrons une porte permettant à ces jeunes de vouloir progresser professionnellement sur notre territoire dans leur future carrière professionnelle.

- **Une relation privilégiée avec notre équipe pédagogique et administrative**

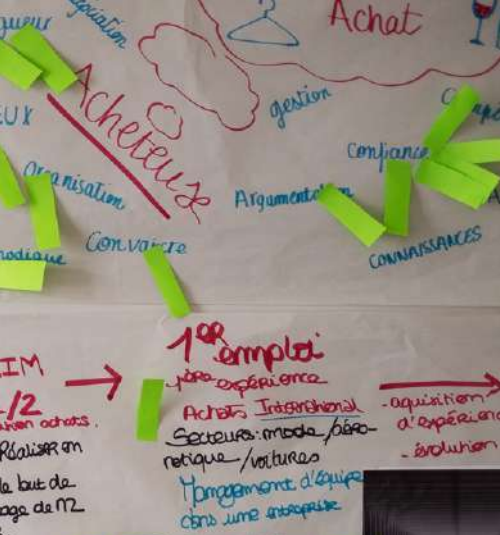
A l'IFCIM, nous avons une volonté de grandir tous ensemble. C'est pour cela que notre équipe pédagogique et administrative se tient à votre disposition. Lorsque nous mettons en place un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec vous, nous effectuons un suivi régulier de nos alternants par le biais de rendez-vous téléphoniques et de visites en entreprise en présence de l'alternant et du maître d'apprentissage.

- **L'opportunité de voir un de ses projets porté par l'école**

Chaque année, nous proposons à plusieurs entreprises accueillant un de nos apprentis / alternants de faire l'objet d'une étude de marché dans le cadre des projets proposés aux étudiants. Accompagnés par leurs différents intervenants au fil des mois, les alternants réalisent un dossier complet qui vous sera remis à l'issue de leur soutenance.

- **Nous gérons pour vous l'intégralité des démarches administratives**

Afin de vous soulager dans la gestion inhérente à l'embauche d'un nouvel alternant, nous prenons en charge l'intégralité de la gestion administrative. Du remplissage du CERFA à l'envoi à votre OPCO (sauf exceptions), nous nous occupons de la mise en œuvre intégrale du processus.



# LA FORMATION

**785**

**HEURES DE  
COURS**

**24**

**MOIS DE  
FORMATION**

**2550**

**HEURES DE  
PRATIQUE EN  
ENTREPRISE**

Dans le respect de sa mission, le projet pédagogique de l'IFCIM vise à assurer une insertion professionnelle réussie à chaque étudiant et à lui donner la capacité d'évoluer tout au long de son parcours professionnel.

Les blocs de compétences ont pour objectif l'acquisition d'un socle commun de savoirs et de pratiques en stratégie de développement international, en finances et management.

En parallèle de ces enseignements obligatoires au programme, nous tenons à enrichir la vie de l'apprenant par le biais de journées à thèmes autour du développement des soft skills, les découvertes métiers ou encore l'intervention de nombreux acteurs du territoire liés à l'international.

La gestion de projet et le management sont intégrés naturellement à leur cursus par le biais des nombreux travaux et études de groupes mis en oeuvre lors de leur journée de formation hebdomadaire.

# LA FORMATION MDAI EN QUELQUES CHIFFRES

**Taux de réussite  
toutes promos  
depuis 2018 : 80 % \***  
**Taux d'insertion  
professionnel à 6  
mois : 95 %**

**1 alternant sur 2 a été  
embauché par son  
entreprise à l'issue de  
sa formation (promo  
février 2021-juin 2022)**

**Plus de 16 mois de  
pratique en  
entreprise sur une  
formation de 24  
mois**

**75% de nos  
apprenants sont  
placés dans des  
entreprises du Tarn**

**40% de nos  
apprenants sont issus  
d'un univers  
interculturel**

**En moyenne, 1 jour  
/ semaine à l'école  
pour faciliter le  
suivi client de nos  
futurs Business  
Developers**

\* Validation des blocs de compétences et de la pratique professionnelle



# LES INTERVENANTS



**TOUS NOS INTERVENANTS SONT DES PROFESSIONNELS TOUJOURS EN ACTIVITE, EXPERTS DANS LEUR DOMAINE, RENDANT AINSI LEUR ENSEIGNEMENT ET LEUR TRANSMISSION D'EXPERIENCES TOUJOURS PLUS RICHES.**



**Hélène Florant**

Stratégie internationale



**Isabelle Dupuy**

Pilotage de la stratégie



**Stéphane Vignon**

Marketing digital



**Maurice Lamal**

Achats - Supply Chain



**Charline Nhansana**

Finance internationale



**Frédéric Molières**

Négociation commerciale



**Yasushi Kishikawa**

Management interculturel



**Andrew Maris**

English for business



**Isabelle Dupuy**

Prospection internationale



**Anthony Delgado**

Management international



**Sylvie Cormouls-Houlès**

Coach - Gestion du stress



**Ignacio Narbeburu**

Droit



## **MISSIONS POUVANT ETRE REALISEES DANS LE CADRE DE LA MONTEE EN COMPETENCES DU TITRE "MANAGER DU DEVELOPPEMENT D'AFFAIRES A L'INTERNATIONAL"**

### **Bloc A - Elaborer la stratégie de développement à l'international en cohérence avec la politique de l'entreprise et ses choix d'orientations**

- Contribuer à l'élaboration de la politique globale de l'entreprise, en tenant compte de son positionnement sur le marché et des possibilités de croissance.
- Exploitation des résultats du marché au niveau international et le repérage des potentialités :
  - Analyser les évolutions des marchés, leurs capacités de productions actuelles et l'accroissement possible des ventes à réaliser.
  - Analyser les caractéristiques des zones et le potentiel de développement en identifiant les ressources et risques potentiels en raison de leur situation économique et géopolitique.
- Proposition d'axes de développement :
  - Définir les orientations à développer au regard des capacités financières et de production de votre entreprise et des opportunités de développement
  - Production de recommandations en termes de développement à l'international en spécifiant les analyses sur lesquelles reposent les choix
- Intégrer la dimension digitale dans la stratégie de développement à l'international : Déployer une stratégie WEB multicanale en lien avec les objectifs de l'entreprise

### **Bloc B - Concevoir le plan de développement à l'international, en déterminant les conditions à réunir et en évaluant les moyens de financement à mobiliser en fonction des projets à conduire**

- Analyse des caractéristiques des zones ciblées et des conditions à réunir :
  - Evaluer les marchés existants selon les différents pays ciblés, en tenant compte des évolutions passées, présentes et en faisant des projections sur leur potentiel de développement
  - Identifier les spécificités propres à chaque pays et les conditions à réunir pour commercialiser les produits/services
  - Evaluer les potentialités et risques des acteurs du marché afin de déterminer l'intérêt d'en faire des partenaires
- Evaluation du montant des financements : Déterminer les orientations à privilégier en évaluant le coût des financements à mobiliser selon les solutions offertes
- Structuration du plan de développement : Structurer le plan de développement en précisant les projets à conduire pour chacun des pays visés

### **Bloc C - Gérer les relations partenariales et négociations d'affaires : Elaborer le business plan des nouvelles affaires à négocier, en gérant les relations partenariales à chacune des étapes à conduire**

- Participation à la définition de la politique commerciale (sourcing, achat, vente) : Elaborer la politique de sourcing en définissant les conditions et les critères d'éligibilité des différents prestataires, fournisseurs ou distributeurs à mobiliser. Définir les modalités de recherche des prestataires en sélectionnant les voies les plus pertinentes et les plus adaptées à chacune d'entre elles.
- Evaluation de la crédibilité des partenaires sélectionnés : Réaliser l'audit d'une entreprise afin de s'assurer de sa viabilité et de sa fiabilité, notamment au niveau de son chiffre d'affaires et de ses capacités de paiement.
- Etablissement du business plan d'une nouvelle affaire : Elaborer le business plan des nouvelles affaires à réaliser en établissant le budget des investissements et en déterminant les garanties financières à prendre.
- Contribution au choix des stratégies régionales à développer : Piloter l'ensemble de l'activité à l'international en veillant à l'équilibre des marchés et en adaptant les stratégies locales en fonction des évolutions.
- Négociation d'affaires : Participer au processus de négociation en élaborant la stratégie à mettre en œuvre au regard des données recueillies et analysées



## **Bloc D - Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel : Piloter la mise en œuvre des actions de prospection au sein des différentes zones en veillant à l'équilibre et à la cohérence de l'ensemble**

- Participation à la structuration de la stratégie commerciale et de marketing opérationnel selon les zones : Définir les projets à conduire en déterminant les investissements à effectuer en fonction des objectifs à atteindre.
- Participation à l'élaboration du plan annuel de développement :
  - Structurer la stratégie commerciale et marketing à conduire sur les différentes zones, en veillant à leur opérationnalité et à leur adéquation avec les caractéristiques de chaque zone.
  - Participer à la décision des stratégies opérationnelles à conduire selon les caractéristiques propres à chaque zone.
  - Evaluer les moyens à allouer en tenant compte du budget global et des objectifs à atteindre. Analyser la complémentarité des projets entre eux et la cohérence des moyens alloués au regard de leur importance stratégique.
  - Superviser l'élaboration par les responsables de zones, du plan annuel des actions à conduire en veillant à l'équilibre de l'ensemble et à son inscription dans le budget global
- Participation à la supervision des stratégies de prospection : Participation à l'organisation du suivi et de l'évaluation des actions en déterminant les informations à traiter, la fréquence et les outils du reporting à effectuer par les responsables de zone.
- Participation à la définition des modalités de suivi et d'évaluation des projets : Participation à la vérification de la conformité des business plan des projets par-rapport à la réglementation en vigueur dans les pays.

## **Bloc E - Suivre et ajuster le plan de développement : Evaluer les évolutions des marchés et la pertinence des stratégies mises en œuvre au regard des résultats atteints. Décider des ajustements nécessaires à apporter au plan de développement, en fonction de chacune des zones concernées**

- Suivi des résultats : Vérifier la pertinence de l'approche stratégique développée au sein de chaque région
- Proposition d'actions correctrices : Proposer des ajustements à apporter :
  - Au développement des projets et à maintenir l'équilibre de l'ensemble au regard des objectifs globaux à atteindre.
  - Aux stratégies mises en œuvre au regard des ressources, opportunités ou menaces pouvant survenir.
- Effectuer un rapport de synthèse sur l'ensemble des actions menées et les résultats atteints, afin d'éclairer les décisions à prendre par la direction

## **Bloc F - Manager le service international et coordonner les activités : Manager le service international en organisant son fonctionnement, en gérant son budget général, en animant, en définissant les missions des responsables, en suivant et en coordonnant leurs activités.**

- Contribution à l'organisation des activités :
  - Participer à l'organisation de l'activité générale du département afin d'en optimiser le fonctionnement.
  - Décider de l'affectation des responsables de zone en définissant les objectifs à atteindre et en fixant les modalités de reporting.
- Contribution à la gestion du budget : Participer à la gestion du budget du service en décidant des mesures correctives à apporter en fonction des écarts identifiés et des aléas et problèmes survenus.
- Management d'équipe, notamment dans le cadre interculturel : Organiser un mode de management de proximité ou à distance, qui respecte le niveau de responsabilité et d'autonomie des collaborateurs, tout en mettant en œuvre des actions et un mode de travail qui contribuent à maintenir un sentiment d'appartenance à une équipe et/ou à une entreprise.
- Mener des entretiens annuels d'appréciation de vos collaborateurs en transmettant les données au service RH.
- Contribution au recrutement et à la professionnalisation des collaborateurs
- Contribuer au recrutement, à la professionnalisation et à la mobilité de vos collaborateurs en déterminant les compétences à mobiliser selon les missions à conduire



# RECRUTER UN ALTERNANT

**VOUS SOUHAITEZ EMBAUCHER  
UN APPRENTI DE NOTRE ECOLE?  
C'EST TRES SIMPLE !**

**VOICI CE QU'IL VOUS ATTEND,  
ETAPE PAR ETAPE**

## **Apprenons à nous connaître**

Par téléphone, mail ou encore directement sur place, nous devons échanger. Une 1ère étape de découverte de votre entreprise et de son activité est essentielle pour nous. Grâce à cet échange, nous serons en mesure de vous expliquer ce que l'apprenti(e) et la formation que nous proposons pourront apporter à votre entreprise et à son développement vers l'international.

Nous en profiterons pour vous présenter notre école et ses activités.

## **Créons une fiche de poste**

Suite à cet échange, nous serons en mesure de mettre en adéquation vos besoins et ceux des apprentis concernant les missions qui pourront lui être confiées. Une fiche de poste sera créée. A l'issue de celle-ci, nous serons en mesure de vous proposer des candidats en adéquation avec vos besoins actuels et futurs.

La suite des étapes de recrutement sera gérée par vous selon les modalités choisies.

## **Gardons le contact**

Tout au long de la formation de l'apprenti(e), il est primordial qu'un lien fort entre l'entreprise, l'école et l'apprenant(e) soit noué. Nous prévoyons deux visites entreprises au moment desquelles nous pourrons faire le point sur la montée en compétences, les éventuelles lacunes à combler afin d'accompagner l'apprenti(e) au mieux durant tout son parcours. L'école se tient à disposition de l'entreprise à tout moment.

## **Mettons en avant votre entreprise**

Dans notre volonté de travailler main dans la main avec les entreprises du territoire, nous souhaitons pouvoir vous mettre en avant et collaborer avec vous. Pour cela, nous organisons des visites d'entreprises, créons des études de cas/projets autour des entreprises accueillant nos apprenti(e)s ou encore réalisons des journées à thèmes sur lesquelles nous pouvons être amenés à vous solliciter. Nous ne manquerons pas de vous mettre à l'honneur dans notre communication.



Vous souhaitez plus d'informations ?

Votre contact entreprise

Marie-Sophie CABANA

05 63 51 47 48

06 84 40 43 96

ms.cabana@tarn.cci.fr

<https://www.linkedin.com/in/mariesophiecabana/>



**Institut de Formation au Commerce International de Mazamet**  
**2, rue Gaston Cormouls Houlès**  
**81200 Mazamet, France**  
**Tél : 05 63 51 47 48**