

# OD24 bis - E-Export : Maîtrisez la vente en ligne B2B multicanale et l'IA pour accélérer à l'international

ORGANISER, NÉGOCIER, SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

## OBJECTIFS

- Structurer sa démarche digitale : Acquérir les méthodes et les outils nécessaires (y compris l'IA) pour lancer, développer et optimiser ses ventes B2B à l'international.
- Maîtriser les canaux de vente : Comprendre et exploiter les spécificités des différents canaux du e-commerce transfrontalier (sites vitrines propres et marketplaces étrangères).
- Piloter les opérations logistiques et financières : Intégrer les solutions de paiement adaptées et gérer efficacement la chaîne logistique à l'international.
- Sécuriser le cadre légal et réglementaire : Assurer la conformité fiscale, douanière et gérer les aspects contractuels pour une stratégie E-Export sans risque et performante.

## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

L'approche pédagogique est résolument pratique, enrichie par des cas réels et de nombreux exemples. Elle met l'accent sur le travail actif des participants qui auront l'opportunité d'apprendre directement sur WordPress. Cette méthodologie garantit une compréhension concrète des concepts abordés, permettant ainsi aux participants de maximiser l'efficacité de leurs projets E-Export.

## PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Site Web opérationnel en WordPress et maîtrise du tableau de bord de ce CMS.
- Bonne maîtrise des concepts et outils de marketing digital : Analytics, emailing, référencement naturel, blogs, etc.
- Connaissance des opérations du commerce international et de l'export.
- Compte ouvert sur une marketplace B2B majeure (Alibaba, Amazon Business, etc.) ou possibilité d'un créer un lors de la formation.

*Évaluation des acquis basée sur la réalisation d'un projet personnel ou professionnel à développer pendant la formation avec restitution à la fin de la journée.*

## PROGRAMME

### INTRODUCTION ET FONDAMENTAUX DE L'E-EXPORT B2B

- 1) Panorama de l'export à l'ère de l'IA : les tendances multicanales : marketplaces B2B, site pro, mobile, social commerce, IA search, etc.
- 2) Planifier une stratégie E-Export avec la méthodologie T.O.S.C.A. :
  - Target : identification de vos marchés B2B prioritaires.
  - Objectifs : validation des objectifs budgétaires à atteindre dans ces marchés.
  - Segments : analyse des clients ICP et comment les cibler en ligne à l'étranger.
  - Call-to-Action : optimisation de votre proposition de valeur.
  - Analytics : les outils pour mesurer votre performance E-Export.
- 3) Atelier : validation de la stratégie E-Export B2B de chaque participant.

### INTERNATIONALISATION DE LA VENTE EN LIGNE B2B

- 1) Préparation des aspects pratiques :
  - WordPress : les plugins nécessaires pour traductions, SEO pour les moteurs de recherche à l'étranger, analytics, paiements, service client.

- L'IA Générative au service de l'E-Export B2B :
  - La contextualisation des photos, vidéos, étiquettes, ...
  - Optimisation sémantique et traductions.
- 2) Les outils pour la Lead Generation B2B à l'étranger :
  - Déploiement de la GEO : être trouvé sur les applis IA Gén à l'international.
  - Segmentation et prospection par zone géographique.
  - Landing pages, campagnes mailing et optimisation Web lors de salons professionnels internationaux.
- 3) Multicanalité B2B : marketplaces, social selling et outbound marketing à l'export.
- 4) Atelier sur les projets des participants avec assistance technique de l'animatrice.

### CONVERSION ET FIDÉLISATION

- 5) Espace pro avancé sur site Web B2B :
  - Fiches techniques, PIM (Product Information Management), configurateurs,...
  - Tarifs par pays/client, incoterms, et gestion des commandes via ERP et EDI

### CLÔTURE DE LA FORMATION

- 6) Atelier : finalisation des projets des participants et restitution orale.

Partenariat  
LA FABRIQUE DE L'EXPORTATION

RÉALISABLE À DISTANCE !  
CONTACTEZ-NOUS



12 juin 2026



790 €  
(HT)



1 jour  
7h



Destinée aux entreprises souhaitant accélérer à l'international, cette formation cible les profils semi-techniques (marketing digital, commercial export) maîtrisant déjà les outils numériques.



Silvia Carter, fondatrice de ToWebOrNotToWeb et Déléguée Générale de La Fabrique de l'Exportation, est experte en digital international et E-Export multicanal. Diplômée d'HEC Paris, du Digital Campus et du MIT, elle allie expertise en commerce international et solutions digitales pour accompagner les entreprises. Team-Coordinator à la BERD, elle élabore des stratégies globales : e-commerce, marketplaces, SEO, etc. Ancienne professeure et mentor, elle soutient startups et jeunes talents. Auteure reconnue, elle a publié Développer son business à l'international (2019) et DIGITAL E-EXPORT (2023) entre autres.

info@formatex.fr  
+33 (0)1 40 73 34 44  
77 Bd Saint-Jacques, 75014



## Les conditions générales de vente ci-après qui régissent les prestations Formatex, priment sur les conditions générales d'achat des clients.

### INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES :

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin d'inscription figurant sur le site ou en annexe aux documents envoyés en PDF, dûment complétés, soit en ligne (site Formatex), soit par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, Formatex adresse à son client une convention de formation en deux exemplaires. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au client dès confirmation du maintien de formation.

### FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra-entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être mise en œuvre que sur acceptation formelle écrite de la proposition dans son intégralité.

### INFORMATION PRISE EN CHARGE OPCO :

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCO, il doit vérifier l'imputabilité de la formation, procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO et indiquer sur le bulletin d'inscription les coordonnées précises de l'établissement à facturer. Dans le cas d'un refus de prise en charge, le client reste redevable de l'intégralité de la prestation. • **N° d'existence** : 11755181175 • **SIRET** : 398 167 890 00035

La facture est émise avant ou après la formation selon qu'il s'agisse d'une formation en inter ou intra-entreprise. Elle est adressée à l'entreprise ou l'OPCO selon le cas. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire (RIB à disposition). Formatex est non assujetti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc nets à payer.

### ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

• Pour un inter-entreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé (courrier, fax ou e-mail) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 50 % si l'annulation est signalée 5 jours ouvrés inclus avant le début de la formation et de 100 % si elle est reçue 3 jours ouvrés inclus avant le démarrage. • L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation • Pour un intra-entreprise : les conditions d'annulation diffèrent selon le format du projet. Si elles ne sont pas spécifiées dans l'offre initiale, les conditions suivantes s'appliquent : le client se réserve le droit d'annuler la formation 15 jours ouvrés avant le début de l'intervention. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100 % du coût de l'intervention seront dues à Formatex.

### ANNULATION OU REPORT DU FAIT DE FORMATEX :

Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas, le client est prévenu au moins sept jours avant la date de début de la formation. Le client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report. En revanche, les sommes versées par le client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

### RELATION CLIENT-FOURNISSEUR :

Le client s'engage à ne faire aucune proposition directe aux formateurs missionnés par Formatex et à prendre contact systématiquement avec Formatex pour toute suite éventuelle, quelle qu'elle soit.  
Le client s'interdit d'utiliser ou de transmettre, même à des tiers, les coordonnées (adresse, téléphone, fax, e-mail) de l'intervenant qui ne seraient pas celles de Formatex.

### PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentations, outils, cours et tout autre document mis à la disposition du client et de son personnel sont la propriété de Formatex ou de ses donneurs de licence. En conséquence, le client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations ou à des tiers les supports ou autres ressources pédagogiques mis à disposition sans l'autorisation expresse et écrite de Formatex ou de ses ayants droit. Les parties s'engagent à garder confidentiel les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

### DROIT APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE :

Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

**RÈGLEMENT INTÉRIEUR** : <https://www.formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires/>



# FICHE D'INSCRIPTION

## LA FORMATION

Intitulé : ..... Code : .....

Date(s) souhaitées : .....

Prix :  
• Prix net/participant : .....

• Participation du déjeuner :  OUI (20€/jour)  NON

Total net (en euros) : .....

## L'ENTREPRISE

Raison sociale : .....

Numéro SIRET : ..... Code NAF : .....

Adresse : .....

Ville : ..... Code postal : ..... Pays : .....

Responsable de formation :  M.  Mme.

Nom : ..... Prénom : ..... Téléphone : | | | | | | | |

Adresse e-mail : ..... Fax : | | | | | | | |

### PARTICIPANT N°1 :

M.  Mme.

Nom : ..... Prénom : ..... Téléphone : | | | | | | | |

Adresse e-mail : ..... Fax : | | | | | | | |

Fonction : .....

Adresse : .....

Ville : ..... Code postal : ..... Pays : .....

Besoin d'aménagement spécifique: Oui  Non

La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant : Oui  Non

### PARTICIPANT N°2 :

M.  Mme.

Nom : ..... Prénom : ..... Téléphone : | | | | | | | |

Adresse e-mail : ..... Fax : | | | | | | | |

Fonction : .....

Adresse : .....

Ville : ..... Code postal : ..... Pays : .....

Besoin d'aménagement spécifique: Oui  Non

La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant : Oui  Non

## FACTURATION/FINANCEMENT

Bon de commande :  Oui  Non

Adresse : .....

Ville : ..... Code postal : ..... Pays : .....

Ci-joint un chèque en EUR :  Oui  Non

Date et signature :

Je déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente détaillées au recto ou accessible à l'adresse suivante [www.formatex.fr/mentions-legales.html](http://www.formatex.fr/mentions-legales.html), j'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATE et en particulier ma responsabilité civile. Si financé par un OPCO, pas de subrogation de paiement.