

Comprendre l'export

En comprendre l'enjeu pour l'entreprise, déterminer votre volonté et votre capacité Export et connaître les règles d'or d'une exportation efficace.

Diagnostic interne

Étudier l'impact de l'international sur l'entreprise. Analyser ses points forts et faibles. Faire l'inventaire de ses ressources et de ses besoins à l'Export.

Étude de marché

Identifier les marchés favorables et déterminer des couples produit/marché en fonction des opportunités, de la concurrence et de sa stratégie globale.

Objectifs & budgets

Définition claire et chiffrée d'objectifs raisonnables et réalisables. Financement et budgets. Quantifier les surcoûts d'une démarche Export.

Stratégie export

Une stratégie pour savoir où l'on va, des choix et des décisions à chaque étape de la rédaction d'un plan Export réaliste et de bon sens.

Action et réalisation

Déclencher les actions planifiées de développement Export pour une implantation suivie et durable sur le marché ciblé. Place à l'opérationnel!

Camp de base	l'équipe	Terrain	Boussole	Plan de vol	Action
<ul style="list-style-type: none">▶ pourquoi exporter? to go or not go?▶ du long terme▶ le « global trade »▶ enjeux et impacts pour l'entreprise▶ mental, agressivité nécessaires▶ importance des langues étrangères, de l'interculturel, portes d'entrée de l'export▶ comprendre et évaluer les risques▶ maîtrise de certains savoirs pointus▶ impératif de méthodologie et d'organisation▶ les dix défis de l'export▶ les ressources humaines, clé de l'export▶ évaluer les conseillers export	<ul style="list-style-type: none">▶ check-list des bonnes questions▶ business plan actuel▶ vision de l'entreprise et du développement▶ partenaires, associés▶ long terme et succession▶ volonté réelle et capacité d'engagement▶ analyse SWOT<ul style="list-style-type: none">• forces• faiblesses• opportunités• menaces▶ innovations et produits▶ la recherche▶ audit des équipes<ul style="list-style-type: none">• export• commercial• motivation• langues	<ul style="list-style-type: none">▶ veille, informations marchés potentiels et opportunités▶ présélection pays▶ demande locale▶ usage local▶ égalité ou supériorité du produit sur le marché?▶ création produits▶ adaptation études<ul style="list-style-type: none">• concurrence• environnement• économie• circuit de vente• politique• culturel/social• linguistique• business culture• légal, accords• technologique• douanier, fiscal• logistique▶ hypothèses couple pays/produits	<ul style="list-style-type: none">▶ business plan<ul style="list-style-type: none">• partenariat• marketing• financiers▶ évaluation<ul style="list-style-type: none">• marges, résultat• Chiffre affaires▶ calendrier prévisionnel de réalisations▶ budgets<ul style="list-style-type: none">• investissement• ressources• humaines• formations• communication• prospection• logistique• stockage• assurances• frais divers▶ intégration des surcoûts générés▶ fond de roulement▶ financement internes / externes privé / public	<ul style="list-style-type: none">▶ définir stratégie claire et partagée▶ produits, création, prototype, adaptation▶ prix/coût de revient▶ contrats incoterms▶ devises et change▶ circuit commercial▶ marketing▶ publicité▶ communication▶ image entreprise▶ stratégie réseaux▶ site web▶ noms et marques▶ brevets▶ approche légale▶ logistique, douanes▶ assurances▶ recrutement et formation▶ ADV/organisation externalisation?▶ plan export, timing	<ul style="list-style-type: none">▶ produit et packaging▶ documentations▶ certifications▶ autorisations▶ achats/production▶ partenaires▶ implantation▶ distribution▶ communication▶ création site web▶ réservations média /salons▶ prospection▶ planning voyages▶ négociation, ventes livraison, montage▶ paiements▶ service après-vente▶ suivi /présence<ul style="list-style-type: none">• clientèle,• feedback• image réseaux• litiges▶ développement durabilité