

## « OBJECTIF EXPORT »

Exporter durablement n'est pas le fruit du hasard. L'ouverture à l'international requiert réflexion et organisation à court, moyen et long terme. C'est une démarche structurée et également très pragmatique. « Objectif Export » apporte à votre entreprise ces deux éléments indissociables en vous apportant les bases techniques du commerce international et en vous accompagnant dans la mise en place de votre plan d'action.

### Un programme en trois phases :

<b>I</b>	<b>Evaluation</b>	➔	<i>Aptitude export de l'entreprise</i>
<b>II</b>	<b>Préparation</b>	➔	<i>Stratégie et plan d'action</i>
<b>III</b>	<b>Action</b>	➔	<i>Prospection et vente</i>

## **I Evaluation ➔ *Aptitude export de l'entreprise***

---

### **Etape 1 : Lancement de la session avec l'ensemble des participants (2 demi journées)**

- Présentation :
  - des entreprises participantes et projets à l'export
  - des acteurs du commerce international
  
- Présentation des outils de la méthode
  - Guide d'évaluation
  - Grille d'analyse export
  
- Ateliers techniques : logistique export, réglementation du commerce extérieur, conditions de vente, paiements ...

## **Etape 2 : Appui, conseil individuel**

- « **Audit** » de l'entreprise : analyse de ses fonctions : **production, commercialisation, communication. Analyse de ses moyens : humains et financiers .**
- **Force et faiblesse à l'export : analyse des capacités exportatrices de l'entreprise**

## **Etape 3 : Validation par le comité de pilotage (1h)**

*Le Comité de pilotage est composé des principaux acteurs régionaux jouant un rôle dans le domaine international : Direction régionale du commerce extérieur, Douanes, Coface, Banque de France, Ordre des experts comptables ...*

## **II Préparation → *Stratégie et plan d'action***

---

### **Etape 1 : Journée technique**

- L'approche de marché et ses exigences
- Techniques de découverte et de prospection d'un marché à l'export
- Construction de la stratégie
- Préparation d'un budget export
- Le plan d'action

### **Etape 2 : Appui et conseil individuel**

Construction de la stratégie export et du plan d'action

### **Etape 3 : Validation par le Comité de pilotage (2h)**

## **III Action → *Prospection et vente***

---

*4 à 6 mois après le début de l'action*

### **Etape 1 : Partage et bilan avec les entreprises participantes**

### **Etape 2 : Evaluation avec le Comité de pilotage**