

GUIDE DU NOUVEL EXPORTATEUR

CCI INTERNATIONAL

Un réseau de conseillers et de partenaires vous accompagne
pour vos premiers pas à l'international



VOUS SOUHAITEZ FAIRE VOS PREMIERS PAS À L'EXPORT ?

Ce guide est fait pour vous !

L'export est accessible à de nombreuses entreprises mais ne s'improvise pas pour autant !

Il est important de vous préparer et d'être accompagné afin d'intégrer l'export dans la stratégie globale de votre entreprise et d'en faire un des moteurs de votre croissance.

Ce guide constitue une première approche des principales étapes à aborder pour la mise en place de votre projet export et recense les questions essentielles à se poser avant de vous lancer.

Pour y voir plus clair et pour vous accompagner dans vos démarches à l'export, CCI International vous accompagne à chaque étape de votre développement :

- Une offre d'appui et de suivi individualisé adaptée à votre projet et à vos besoins
- Une équipe de conseillers, proches de vous, basés dans chacune des CCI des Pays de la Loire, spécialisés dans la structuration des entreprises et le développement des marchés internationaux
- Une mise en relation avec les partenaires de l'international, en fonction de vos besoins.



Rencontrons-nous pour évoquer et construire ensemble votre projet

SOMMAIRE

Guide du nouvel exportateur

- P04  Comprendre les enjeux d'une démarche export
- P06  Évaluer votre potentiel export
- P08  Cibler et étudier vos marchés
- P10  Organiser votre prospection commerciale
- P12  Réussir vos premières exportations
- P12  Identifier les aides financières à l'export
- P14  Nous contacter



COMPRENDRE LES ENJEUX D'UNE DÉMARCHE EXPORT

L'exportation peut être un facteur clé du développement de votre activité et de la pérennité de votre entreprise.

Si vous êtes motivé, prêt à vous engager dans une démarche durable à l'international, il est essentiel que vous définissiez clairement vos objectifs et que vous anticipiez les difficultés et risques qui pourraient nuire au succès de votre projet.

QUELLES SONT LES MOTIVATIONS QUI VOUS POUSSENT À VOULOIR EXPORTER ?

Des motivations commerciales

- Trouver de nouveaux débouchés
- Limiter votre dépendance à l'égard du marché national
- Répartir les risques
- Accompagner le développement international de vos clients
- Accéder à des marchés publics
- Contourner des obstacles protectionnistes
- Acquérir de nouvelles technologies

Des motivations financières et de croissance

- Répartir le plan de charge
- Renforcer votre compétitivité
- Réaliser des économies d'échelle
- Réduire vos coûts de production
- Accélérer la croissance de votre entreprise

Des motivations opportunistes

- Répondre à une sollicitation
- Écouler une production excédentaire
- Relever un challenge interne

AVEZ-VOUS BIEN MESURÉ LES ENJEUX POUR VOTRE ENTREPRISE ?

Enjeux financiers

- Être capable de supporter un retour sur investissement à moyen terme
- Allouer des ressources financières conséquentes
- Affecter des moyens humains

Enjeux commerciaux

- Réussir le ciblage des pays
- Comprendre les besoins de ses interlocuteurs
- Prendre en compte la dimension interculturelle des affaires
- S'assurer de la solvabilité des clients
- Sécuriser le paiement des opérations
- Organiser le SAV

Enjeux techniques

- S'adapter aux spécificités des marchés
- Protéger son savoir-faire ou sa marque
- Respecter les normes et réglementations
- Maîtriser la logistique et les techniques administratives
- Accomplir les formalités export & import





L'APPUI DE CCI INTERNATIONAL

Pour bien démarrer à l'export, informez-vous, formez-vous, échangez avec d'autres entreprises.

VOTRE CCI VOUS ACCUEILLE ET VOUS PROPOSE :

Ateliers nouveaux exportateurs

Pour identifier les premières étapes à mettre en place et comprendre les enjeux du développement à l'export.

Rencontres pays/sectorielles

Des rencontres avec des experts sectoriels et pays :

- Présentation synthétique d'un marché, d'un pays, d'une zone cible : économie, réglementation, potentiel par secteur, aspects interculturels, pratiques d'affaires...
- Rendez-vous individuels pour connaître le potentiel de votre entreprise

Ateliers et formations techniques

Pour appréhender et maîtriser tous les aspects requis dans le cadre d'un développement international (langues, commerce international, incoterms...) et disposer d'outils et de conseils pratiques pour enrichir votre démarche export.

Échanges d'expériences

Lieux d'échanges et de mise en réseau, les CCI, à travers leurs clubs et des événements pluriannuels, vous permettent de rencontrer les différents partenaires de l'international et de partager votre expérience avec d'autres entreprises ou encore d'intégrer le nouveau dispositif de parrainage entre entreprises expérimentées et débutantes, ALLIANCE INTERNATIONALE.

Guides pratiques et fiches techniques CCI International

- Zoom sur... La visite de salons internationaux
- Zoom sur... La préparation d'un salon international
- Zoom sur... La préparation d'un mission de prospection export
- Zoom sur... Les indispensables à l'export

ILS TÉMOIGNENT...

Sur les formations de CCI International



“ La formation START INTERNATIONAL, de grande qualité, m'a aidée très concrètement à mettre en oeuvre ma stratégie export. Avant ma formation, nous n'avions pas encore débuté l'export et nous sommes désormais présents dans 7 pays. La formation m'a permis de bien valider les marchés cibles mais également de me structurer en interne [...] Nous sommes toujours suivis par CCI International, c'est un soutien très pertinent et très rassurant.”

Noémie de Goys, Directrice ETHIC CREATION



ÉVALUER VOTRE POTENTIEL EXPORT

Se tourner vers les marchés étrangers doit se faire par étapes et avec méthode, de la définition à la structuration de votre projet.

Avant de vous engager, posez-vous les bonnes questions :

VOTRE ENTREPRISE A-T-ELLE BESOIN D'EXPORTER ?

- Quelles sont vos perspectives de croissance sur le marché national ?
- Le marché national est-il saturé ?
- Etes-vous positionné sur un marché de niche ?
- Etes-vous dépendant de vos clients en France ?
- Vos clients sont-ils présents à l'international ?
- Votre savoir-faire est-il reconnu en France, à l'international ?
- Recherchez-vous une notoriété à l'international ?
- Vos capacités de production sont-elles sous-utilisées ?

VOTRE ENTREPRISE A-T-ELLE LA CAPACITÉ À EXPORTER ?

Produits et/ou services

- Sont-ils protégés/brevetés ?
- Sont-ils adaptés/adaptables au marché visé ?

Environnement marché et clients

- Quel est le niveau de la concurrence ?
- Comment mes produits se différencient-ils ?
- Quelles sont les réglementations en vigueur ?

Ressources

- Quelle est votre capacité de production ?
- Avez-vous les ressources financières nécessaires pour investir dans ce projet ?

Compétences internes

- Quelle est l'expérience de votre entreprise et de votre personnel à l'export ?





L'APPUI DE CCI INTERNATIONAL

Pour valider votre projet et programmer les premières actions à mettre en place, votre conseiller vous propose d'analyser votre capacité à exporter :

EVAL INTERNATIONAL

Premier niveau d'analyse, sous forme d'un pré-diagnostic, sur le besoin et la capacité de votre entreprise à exporter par l'identification de vos points forts et points faibles et les actions prioritaires à mettre en place :

- Offre produits et services, environnement marchés/clients, compétences RH, ressources techniques, financières, marketing...
- Un rendez-vous et une restitution personnalisés de votre conseiller.

TREMLIN INTERNATIONAL

- Une expertise approfondie de vos forces et de vos faiblesses et des opportunités et menaces pour votre entreprise.
- Un rapport avec les axes d'amélioration à prévoir et un plan d'actions opérationnel à mettre en oeuvre.
- Un suivi personnalisé de votre conseiller sur plusieurs mois.

ILS TÉMOIGNENT...

Sur l'intérêt de mesurer sa capacité à exporter



“ Pour se lancer à l'export, il était nécessaire de rentrer dans un parcours export piloté par la CCI International afin de mettre en place notre démarche, nos outils, et définir les pays cibles. Un bilan export qui définit la capacité et les besoins de l'entreprise permet véritablement de se structurer et offre un réel appui dans la définition du plan d'actions. ”

Olivier Bonaly, Dirigeant de CYRANIE



CIBLER ET ÉTUDIER VOS MARCHÉS

La sélection des marchés est essentielle et nécessite de comparer l'attrait et l'accessibilité des pays envisagé(s) avec méthodologie et en recueillant le maximum d'informations sur leurs spécificités : évolution de la demande, concurrence locale, image des produits français, stabilité politique, sécurité du marché, langues de travail, aspects interculturels...

QUEL(S) PAYS CHOISIR ? SUR LA BASE DE QUELS CRITÈRES ? ...

La présélection des marchés

- L'intuition
- La proximité du marché domestique
- Les informations disponibles
- La langue parlée
- ...

Les critères de sélection

- Le potentiel du marché
- Les obstacles à l'accès au marché
- Les risques liés au(x) pays
- Les aides possibles
- L'accessibilité
- ...

Le classement des marchés

- Mettre en parallèle les pays sélectionnés
- Établir un tableau
- Pondérer les critères étudiés
- Retenir un nombre restreint de marchés par an
- ...

COMMENT POSITIONNEZ-VOUS VOS PRODUITS / SERVICES SUR LES MARCHÉS PRIORITAIRES ?

PRODUIT

Quel produit vendre en fonction des caractéristiques locales ?

- Matériaux utilisés
- Qualité
- Design
- Marque
- Utilisation
- Conditionnement
- Étiquetage
- Services associés

CONCURRENCE

Comment positionner mon produit et à quel prix ?

Nature de la concurrence

- Locale / étrangère
- Avec monopole / diffuse

Ancrage

- Parts de marché
- Organisation

Offre

- Produits/services proposés
- Prix pratiqués

DISTRIBUTION

Quel réseau de distribution choisir ?

Type de circuit

- Direct ou indirect
- Court ou long

Intermédiaires

- Nature
- Localisation
- Prestations
- Coût

COMMUNICATION

Comment faire connaître mon produit ?

- Outils de communication papier / web
- Médias
- Actions de promotion/ événementiel
- Salons
- Coût

Comparer les avantages respectifs des pays visés permet de hiérarchiser ses priorités géographiques et de bâtir son plan d'actions. Un business plan présentant votre projet et annonçant les dépenses et recettes escomptées sera la démonstration que votre réflexion est étayée et que vos objectifs sont réalistes.



L'APPUI DE CCI INTERNATIONAL

Pour définir vos pays cibles, CCI International met à votre disposition plusieurs méthodes afin d'étudier et sélectionner vos marchés.

Ciblage des marchés export

Valider les marchés cibles de votre entreprise en travaillant sur les Domaines d'Activité Stratégiques (DAS) et les critères prioritaires de sélection du marché : potentiel et opportunités, facteurs clés de succès, concurrence, contraintes, recherche des sources d'informations internationales...

Des rendez-vous et une restitution personnalisés avec votre conseiller.

Missions de stagiaires encadrées par un conseiller

Un accompagnement à la définition, la mise en place et le suivi de la mission d'un stagiaire export : études de marchés, recherche de prospects, qualification et recherche de contacts ciblés, préparation et suivi d'un salon, constitution d'un carnet d'adresses...

Réalizations d'études de marchés par des étudiants

Confier à des étudiants en formation au sein d'écoles de commerce de la région, des études de marché suivies et encadrées par un conseiller de CCI International.

Guides pratiques et fiches techniques CCI International

- Zoom sur... Méthode d'études de marché à l'international
- Zoom sur... Check list pour préparer une offre à l'export

Veille et recherche d'information

Mise en place d'une veille marché / pays :

- Pour comprendre l'écosystème des pays cibles
- Identifier les influenceurs, et savoir comment les aborder
- Suivre l'évolution de votre marché

ILS TÉMOIGNENT...

Sur l'importance d'étudier les marchés



“ Le développement à l'international est tout sauf un long fleuve tranquille. On avance beaucoup dans une logique essai/erreur. Ce qui marche dans un pays, ne marche pas forcément dans un autre. Que ce soit les produits, le marketing ou le management. D'ailleurs, il faut du temps, beaucoup de temps. Partir à la conquête de l'international, c'est un projet à 10 ans, y compris dans des sociétés de forte innovation technologique comme la nôtre. Bien évidemment je ne le savais pas en débutant notre développement international. Avec un petit recul, je dirai qu'il faut partir pour apprendre et non pour gagner, c'est sans doute cet état d'esprit qui permet de se développer à l'international.”

Jérôme BRUET, Directeur général E-DOCEO



ORGANISER VOTRE PROSPECTION COMMERCIALE

Engager sa prospection commerciale réclame une préparation et une organisation rigoureuse. Assurez-vous que vous avez bien défini vos objectifs, validé les étapes précédentes et que vous disposez des moyens nécessaires (personnel, budget) pour la préparation et le suivi.

Trop souvent négligée, la phase de suivi des contacts, établie lors d'un déplacement à l'étranger, est capitale afin de mettre en place des partenariats commerciaux profitables et durables.





L'APPUI DE CCI INTERNATIONAL

Du plan d'action au suivi, nous vous accompagnons dans votre prospection à l'étranger.

Eval International

Evaluer, préalablement à une mission terrain, la capacité de votre entreprise à accéder à un marché (spécificités propres au marché, adéquation des ressources internes avec votre projet...) et définir un plan d'action.

Plan d'actions post-prospection

A l'issue d'une action de prospection à l'étranger, établir le bilan et définir les actions prioritaires de suivi à mettre en place, afin de pénétrer durablement le marché ciblé et/ou optimiser votre présence.

Un rendez-vous et une restitution personnalisés de votre conseiller sont alors proposés.

Appui en ressources humaines

- Evaluer vos besoins en ressources humaines en fonction de vos objectifs de développement export
- Réaliser un audit de votre organisation export et accompagner le développement des compétences de vos collaborateurs export

- Renforcer votre effectif en ayant recours à des solutions RH adaptées à votre projet, en bénéficiant de l'accompagnement d'un conseiller international pendant la durée de la mission export

Groupement

Faciliter la pénétration de nouveaux marchés en favorisant une approche groupée des entreprises et la mutualisation de leurs ressources et réseaux.

Guides pratiques et fiches techniques CCI International

- Zoom sur... Modes de commercialisation / de partenariat à l'international
- Zoom sur... La communication à l'international

ILS TÉMOIGNENT...

Les premières branches d'un réseau



« Depuis plus de 20 ans, NOR-FEED explore le monde végétal et en extrait des réponses innovantes, efficaces et compétitives pour les besoins de la santé et de la nutrition animale. Il était essentiel que nous développions un réseau de distributeurs et filiales à l'international. CCI International nous a d'abord accompagné dans la structuration et le développement de nos ressources humaines. Nous avons pu, grâce à cet accompagnement, être présents sur les salons étrangers et CCI International nous a également aidé dans la recherche de partenaires étrangers ainsi que dans la mise en relation avec des partenaires financiers. CCI International Pays de la Loire nous a également orienté vers le programme DINAMIC pour structurer notre démarche commerciale. CCI International propose un suivi proche et régulier avec une mise en contacts directs grâce à un important réseau. De nombreux projets tels que l'activation de la holding de NOR-FEED, des initiatives marketing ou des déploiements d'outils sur les réseaux sociaux, nous permettent d'animer notre réseau international. »

Olivier Clech, Co-gérant NOR-FEED



RÉUSSIR VOS PREMIÈRES EXPORTATIONS

Votre offre a été acceptée par votre futur client, vous allez maintenant préparer l'expédition tout en veillant à sécuriser votre vente.

LA GESTION DES EXPÉDITIONS : L'IMPORTANCE DE MAÎTRISER TOUS LES MAILLONS DE LA CHAÎNE

INCOTERMS



TRANSPORT



DOUANE



LA SÉCURISATION DES VENTES :

S'informer sur le risque client / pays :

- Le client ➡ son statut (privé / public), sa notoriété et sa solvabilité
- Le pays ➡ stabilité politique/économique, pratiques douanières, recommandations de paiement

Établir des supports juridiques :

Définir l'offre commerciale et les contours juridiques de la relation vendeur / acheteur en mettant en place des conditions générales de vente et un contrat de vente.

Choisir la technique de paiement appropriée :

- Couverture interne ➡ couverture des risques au cas par cas : paiement à la commande / crédit documentaire / lettre de crédit stand-by
- Couverture externe ➡ transmission du risque à un organisme financier moyennant rémunération : assurance crédit / affacturage



IDENTIFIER LES AIDES FINANCIÈRES À L'EXPORT

Plusieurs dispositifs d'appui à l'exportation existent au niveau régional et national afin de financer et sécuriser votre développement :

- Aides financières, assurance prospection, crédit d'impôt, garanties, prêts...
- Retrouvez tous les dispositifs dans le Zoom sur « les aides à l'International »

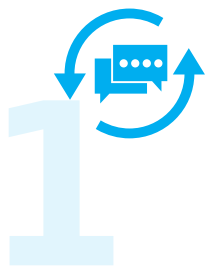
AXÉES SUR UN ACCOMPAGNEMENT STRUCTURANT ET DANS LA DURÉE, CES AIDES VOUS PERMETTENT DE :

- Structurer votre démarche export grâce à des outils de diagnostics et d'analyses et la mise en place de plans d'actions sur-mesure, adaptés à votre projet et à votre expérience de l'international
- Disposer d'outils de communication et de marketing pertinents pour aborder les marchés étrangers
- Renforcer vos ressources humaines par le recours à un stagiaire export ou un cadre export à temps partagé, un Volontaire International en Entreprise (V.I.E)
- Vous développer sur les marchés étrangers en réalisant des études de marchés et en menant des actions de prospection commerciale à l'étranger (missions et salons internationaux)
- Vous regrouper pour exporter



POUR VOTRE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

VOTRE CCI VOUS ACCOMPAGNE



1 CONSEIL EXPORT

- Plan d'actions marketing et commercial export
- Recherche de financements
- Business plan export
- Appui à l'implantation internationale



2 RH EXPORT

- Coaching de dirigeants et chargés de mission export
- Encadrement de stagiaires, VIE
- Audit d'organisation RH Export



3 VEILLES INTERNATIONALES

- Identification/validation de contacts
- Aide à la décision stratégique
- Formation de vos équipes à la veille



4 PARTENARIATS

- Missions de prospection
- Groupements export
- Clubs et partages d'expériences

UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE

DES SOLUTIONS SUR MESURE (VIE - STRATEXIO - IMPLANTATION...)

ÊTES-VOUS PRÊTS ?

1

FLASH DIAG
en ligne

DEFINIR SES PRIORITÉS

2

EVAL
1 RDV gratuit
avec un conseiller

Y ALLER !

3

TREMLIN
un expert CCI
vous accompagne

4

OPTIMA
avec notre réseau
de partenaires



NOUS CONTACTER

Pour être accompagné dans votre projet export et mis en relation avec les partenaires de l'appui à l'international :

UNE ÉQUIPE À VOTRE SERVICE

CCI LE MANS SARTHE

02 43 21 00 12

CCI MAINE-ET-LOIRE

02 41 20 54 59
02 41 49 57 29

CCI MAYENNE

02 43 49 50 26

CCI NANTES SAINT-NAZAIRE

02 40 44 63 69
02 40 17 21 08

CCI VENDEE

02 51 45 32 15



Nos partenaires :





A series of horizontal dotted lines spanning the width of the page, providing a template for writing.

En route vers la
3^{ème} RÉVOLUTION
INDUSTRIELLE
ET AGRICOLE
en Pays de la Loire®



L'Europe à la portée de votre entreprise.

CCI INTERNATIONAL PAYS DE LA LOIRE

16 quai Ernest Renaud - CS 70515 - 44105 Nantes Cedex 4

<http://www.paysdelaloire.cci.fr/international> - https://twitter.com/ccii_pdl - cciinternational@paysdelaloire.cci.fr

<https://www.linkedin.com/in/cciiinternational-paysdelaloire/> / T. 02 40 40 63 41

30.00 €