

Réussir à l'international

Développer la fonction export des entreprises

Résumé

Dans un contexte international de globalisation des marchés, le développement à l'international des entreprises est un élément clé de leur survie. Les risques à l'international ne sont pas nuls, cependant une méthodologie simple et éprouvée permet de conforter chaque pas du primo-exportateur. L'objectif de la conférence est de détailler chacune des étapes de l'approche des marchés internationaux, les acteurs clés du domaine (commercial, financement...) et les expériences vécues sur de nombreux marchés.

Intervenant

Gilles Coutanceau est un expert en stratégie export et a effectué toute sa carrière dans des groupes qui se sont développés à l'international et notamment en qualité de chef de produit puis de directeur international. Son activité l'a amené à intervenir dans de nombreux pays et notamment en Asie, Pays de l'Est, Russie, Moyen-Orient et Usa.

Il est un des leaders chez ECTI du groupe de travail sur l'export (200 experts) et a développé une méthodologie unique pour les primo exportateurs.

Plan

Pourquoi se développer à l'International ?

- Le constat : évolution des marchés, les top « 10 » pays exportateurs
- Évolution de la balance commerciale
- Causes et conséquences des difficultés des entreprises dans leur développement international
- L'horizon, comment aborder le sujet ?

La démarche méthodologique de développement à l'export :

- Phase 1 : le diagnostic « export »
 - Le produit à promouvoir : quel est sa position et la force de la concurrence en France, bilan national : faits et chiffres
 - La cible pays : attractivité, concurrence, règles pays, risques, réseaux commerciaux, normes...
 - Les moyens à mettre en œuvre : R&D, promotions, partenaires, communication, documentation...
 - Les aides publiques et le plan de financement
- Phase 2 : validation démarche au niveau du pays cible, salons, réseaux distribution, clients pilotes...
- Phase 3 : mise en œuvre du plan « Export » dans le pays et identification nouveaux clients
- Phase 4 : recherche de nouveaux pays

Les métiers à l'export

- Métiers basés en France : négociateur international, responsable des partenariats, SAV, Bureau d'études...
- Métiers basés à l'étranger : salarié « détaché », salarié « expatrié », VIE (Volontaire International en Entreprise)