

PARCOURS DE TRANSFORMATION

MODULE EXPORT

PHASE 1 : DIAGNOSTIC DE MATURITE EXPORT, CIBLAGE DE MARCHES, PLAN D'ACTIONS ET BUDGET

La phase 1 du module Export vise, pour toutes les cibles, à connaître le profil et potentiel export des entreprises pour leur proposer la stratégie de développement export la plus adaptée.

Cette phase se déroule comme suit :

	Entreprises Néo, primo et intermédiaires	Entreprises aguerries
Prestations réalisées dans la phase préparatoire	Réalisation d'un diagnostic de maturité export : Déterminera le potentiel export de l'entreprise, identifiera ses forces et ses faiblesses à l'export, au regard de l'analyse de son organisation, des compétences présentes en interne, de son projet export analysé à l'aune de son contenu, de son dimensionnement, de l'offre de l'entreprise, de son environnement, de ses moyens humains et financiers → Séances de travail et de restitution, et livrable constitué d'un plan de progrès partagé reprenant les principales recommandations à mettre en œuvre et les points de vigilance dont il faut tenir compte, afin de renforcer sa préparation à l'export et d'assurer ses chances de succès lors de son développement à l'international	Réalisation d'un point de maturité export : permet d'évaluer la capacité de l'entreprise à conquérir de nouveaux marchés et d'identifier les leviers de développement et les actions prioritaires. → Séance de travail avec le conseiller international de la CCI Grand Est afin de réaliser un état des lieux de l'activité export de l'entreprise. Cet échange aboutira à un rapport de synthèse qui sera présenté à l'entreprise lors d'un second rendez-vous. Ce rapport mettra en évidence les facteurs clés de succès et les risques pour conquérir le nouveau marché cible, et fournira des recommandations La priorisation des marchés permet de sélectionner les pays offrant les meilleures perspectives de retour sur investissement. → Une 1ère séance de travail permet de définir les critères génériques et spécifiques ainsi que les 3 marchés à étudier. Après la collecte et la comparaison des informations, ces données sont présentées sous forme de grille de notation accompagnée de commentaires. Une 2ème séance permet d'échanger sur les résultats obtenus.

	Entreprises Néo, primo et intermédiaires	Entreprises aguerries
	Ciblage de 2 marchés prioritaires à l'export, en partant d'un criblage de 5 marchés potentiels évalués grâce à des indicateurs propres à l'entreprise et aux marchés concernés, établis en fonction de l'activité de l'entreprise et de la nature de ses produits ou services → Séances de travail et de restitution, et livrables	Stratégie d'approche marché qui permet à l'entreprise de se positionner sur un marché à potentiel, d'améliorer son schéma actuel de développement et d'augmenter son chiffre d'affaires. → Deux rendez-vous avec l'entreprise bénéficiaire, le premier pour lui dresser les principales caractéristiques du marché cible et cadrer la démarche afin de bâtir une stratégie d'approche efficace. Une recherche documentaire sera faite en back office, les principaux concurrents et leur offre seront identifiés. Le deuxième rendez-vous avec l'expert pays et le conseiller international permettra d'échanger sur la stratégie d'approche à privilégier et de formuler les recommandations liées à cette stratégie et aux spécificités du marché.
	Réalisation d'un plan d'actions à mettre en place dans les deux ans pour assurer la projection de l'entreprise à l'export. Le budget associé à ce plan d'actions sera établi pour mesurer les dépenses à engager et les risques à encourir par l'entreprise. → Séances de travail avec des experts de la CCI International et livrable constitué du plan d'actions qui proposera et priorisera les actions à l'international à mettre en œuvre par l'entreprise pour réussir son lancement à l'export.	Réalisation d'un plan d'actions visant à formaliser une feuille de route pour atteindre les objectifs fixés par l'entreprise, chiffrer le coût des actions à mettre en œuvre et trouver si nécessaire les financements. → Séance de restitution et livrables
	Réalisation d'un point conseil marché, permettant le décryptage par un expert sectoriel du pays considéré, des caractéristiques du marché choisi et des attentes des prospects locaux. Cette étape permet à l'entreprise d'affiner et de valider sa stratégie sur le ou les marchés priorités, et si nécessaire d'adapter son offre et ses produits et services. Les recommandations faites à l'entreprise lors de ce temps de travail seront formulées dans un livrable et feront l'objet d'une restitution.	/

	Entreprises Néo, primo et intermédiaires	Entreprises aguerries
Résultats attendus à l'issue de la 1^{ère} phase	Grâce au diagnostic, au ciblage marchés et au plan d'actions réalisés, sont déterminés : - Le potentiel export au regard notamment du secteur d'activités dans lequel l'entreprise évolue et les pistes de déploiement sur deux marchés prioritaires ; - Les actions prioritaires à engager à l'export et le calendrier de son déploiement à court et moyen terme	- Sélection d'un marché à opportunités pour l'entreprise, - Choix des actions prioritaires à engager en termes de projection, - Méthodologie d'attaque du marché concerné, - Mise à jour régulière de l'avancée du plan d'actions, - Ajustements éventuels apportés au plan d'actions
Suite possible	Suivi effectué dans la durée par le conseiller international CCI pour la mise en œuvre du plan d'actions (3 RDV). Le parcours peut s'arrêter lors de la phase 1, notamment si le diagnostic de maturité export démontre que l'entreprise n'est pas prête et doit lever des freins suffisamment importants pour mettre en cause la faisabilité de son projet. Cette décision sera prise collégialement par les membres du Comité de pilotage du programme. Si les recommandations qui lui sont faites sont suivies d'effet et lui permettent de lever ces freins, elle pourra intégrer à nouveau le programme ultérieurement.	Suivi effectué dans la durée par le conseiller international CCI pour la mise en œuvre du plan d'actions (2 RDV). L'accompagnement peut s'arrêter en phase 1 après la réalisation du point de maturité export si les experts découvrent que l'entreprise n'a que très peu d'opportunités d'affaires sur le pays concerné. Une stratégie pourra être proposée sur un autre marché à potentiel avec l'aval du comité de pilotage.

Cas particulier : pour les entreprises ayant déjà bénéficié d'un parcours Be Est Export datant de moins de deux ans, et qui souhaiteraient bénéficier de ce module pour actualiser les marchés à conquérir et les actions à mettre en œuvre prioritairement, le même module que les néo/primo/intermédiaire leur sera proposé comportant en place du diagnostic export un état des lieux export, prestation plus légère et plus rapide permettant de faire le point sur l'état d'avancement du projet export de l'entreprise.

PHASE 2 : ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISE A L'EXPORT

La phase 2 du module Export intervient à l'issue de la phase 1 ayant démontré la faisabilité du projet export. La phase 2 du module est différenciée selon les cibles néo-primo-intermédiaire et exportateur aguerri.

	Entreprises Néo, primo et intermédiaires	Entreprises aguerries
Prestations réalisées dans la phase opérationnelle	Accompagnement personnalisé : ce module vise à renforcer les compétences du dirigeant de l'entreprise et de ses collaborateurs en charge de l'export. Les 5 thématiques abordées : - Stratégie : bâtir une stratégie efficace, déterminer le prix de vente export et élaborer une politique tarifaire à l'export, adapter son organisation aux enjeux de l'export, structurer son équipe export, lever les freins à la réussite du projet export. - Développement commercial : optimiser son organisation commerciale, planifier ses actions et en	Accompagnement personnalisé : l'entreprise aguerrie pourra choisir au maximum deux thématiques prioritaires à traiter sur les 5 proposées : Stratégie, Réglementaire, Performance ADV, Information décisionnelle, prospective. ➔ Une séance de cadrage avec un conseiller sera proposée à l'entreprise pour élaborer sur mesure son programme d'accompagnement, et sera suivie de plusieurs séances de travail avec des spécialistes des 2 thématiques sélectionnées. Un support de présentation et une

	Entreprises Néo, primo et intermédiaires	Entreprises aguerries
	assurer un suivi, travailler son pitch pour convaincre un prospect étranger, optimiser sa présence sur un salon, engager, développer et animer un réseau de vente à l'international ; - Réglementaire : maîtriser les techniques du commerce international pour gagner en compétitivité, optimiser ses expéditions à l'international ou ses prestations de services à l'étranger, sécuriser ses transactions financières à l'international ; - Juridique : sécuriser ses relations commerciales à l'export grâce au contrat, rédiger et/ou adapter ses CGV export ; - Administration Des Ventes (ADV) : mise en place d'un process ADV, structurer la gestion des commandes export pour gagner en performance, apport de méthodologie et outils pratiques. ➔ <i>L'entretien de cadrage avec le coach permet d'identifier les besoins prioritaires de l'entreprise qui formeront le socle de l'accompagnement personnalisé qui lui sera proposé sur les 5 thématiques. Séances de travail et de restitution, et livrables</i>	<i>synthèse argumentée seront remis à l'entreprise</i> Contenu des 5 thématiques : - Stratégie : coaching d'équipe export, conduite du changement, adapter l'organisation aux enjeux de l'export, restructurer l'équipe export, faire monter en compétences l'équipe dirigeante et les collaborateurs, - Performance ADV : diagnostic ADV, optimisation du process de gestion des commandes export, montée en compétences des équipes, - Information décisionnelle : analyser l'environnement d'affaires sur un marché donné, identifier la concurrence et partenaires potentiels, proposer de l'information à haute valeur ajoutée à l'entreprise pour faciliter les prises de décision, - Prospective : analyse du contexte international pour anticiper les risques et minimiser l'impact des changements sur l'organisation de l'entreprise, - Réglementaire : exporter en toute sécurité en maîtrisant la réglementation applicable à l'exportation des produits concernés. Projection à l'export : une mission de prospection à l'étranger comprenant un programme de rendez-vous BtoB en présentiel avec des prospects ou partenaires sera proposée sur le marché cible. Cela inclut l'identification des contacts, la qualification de l'intérêt des prospects ou partenaires potentiels, l'organisation de rendez-vous et le débriefing à l'issue du déplacement.
	Accélérateur Zone Rhénane : ➔ Programme d'accélération d'une durée de 10 à 12 mois permettant à l'entreprise bénéficiaire de se lancer sur un des marchés matures à fort potentiel de la zone. Séances de travail avec experts, livrables	Accélérateur Zone Rhénane : ➔ Programme d'accélération d'une durée de 10 à 12 mois permettant à l'entreprise bénéficiaire de se lancer sur un des marchés matures à fort potentiel de la zone. Séances de travail avec experts, livrables

	Entreprises Néo, primo et intermédiaires	Entreprises aguerries
Résultats attendus à l'issue de la 2^{ème} phase	La 2^{ème} phase permet : - Un accompagnement donnant ainsi au dirigeant et aux équipes en charge de l'export les bases essentielles du commerce international, - Des réponses opérationnelles adaptées aux besoins de l'entreprise, - De poursuivre la montée en compétences de l'entreprise, - De rendre opérationnelles les préconisations faites par les experts lors de la phase 1.	Renforcement à l'export sur un pays nouveau via l'accompagnement personnalisé : - Renforcement des compétences export, - Amélioration de la performance de l'entreprise à l'international, - Rendre opérationnelles les préconisations faites lors de la stratégie d'approche marché, - Se projeter sur un marché étranger via une action concrète, - Accélération sur un marché mature avec pour objectif de remporter des nouveaux marchés, prospects, - Augmentation du Chiffre d'affaires à l'Export

► LES 3 CIBLES D'ENTREPRISES A L'EXPORT

Le parcours de transformation à l'export s'adresse à 3 cibles d'entreprises distinctes :

Néo et primo-exportateur	Exportateur intermédiaire (par opportunité)	Exportateur aguerri
- Néo-exportateur : aucun C.A. à l'export - Primo-exportateur : moins de 15 % du CA à l'export - Pas ou très peu de personnel à l'export - Pas d'équipe structurée dédiée - Pas ou peu de connaissance des techniques de l'export - Pas ou peu de connaissance des marchés à cibler - Pas de démarche export engagée - Potentiel export détecté	- Réalise entre 15 et 30 % de son CA à l'export - Equipe dédiée à l'export même embryonnaire (a minima une personne), mais nécessite d'être structurée - Pas de stratégie export formalisée, ne répond qu'aux demandes entrantes - Potentiel export avéré - Quelques connaissances des techniques de l'export mais à améliorer - Avantages différentiels de l'offre de l'entreprise identifiés, à confirmer - Structuration nécessaire de l'équipe et de la démarche pour aller vers un export renforcé et pérenne	30 % et plus du CA à l'export (ou valeur nominale importante : plus d'1 million d'euros de CAE) - Equipe dédiée et structurée à l'export - Equipe commerciale export structurée et dotée de compétences et profil(s) spécifiques - Back office export - Bonne connaissance des techniques de l'export - Bonne maîtrise des langues étrangères - Entreprise déjà exportatrice, souhaitant diversifier ses marchés, se lancer vers du grand export ou développer son offre à l'export