

« Mieux vendre à l'international, une affaire de réseau »

Vendre à l'international n'est pas chose aisée et mérite préparation, accompagnement, détermination et persévérance.

La première et indispensable étape est l'audit de la capacité de l'entreprise à lancer cette véritable deuxième activité : dispose-t-on du personnel et des compétences nécessaires ? Peut-on financer ce développement à l'export ? Viennent ensuite les questions relatives aux produits et services que l'on veut exporter : quel marché potentiel ? Sur quel(s) pays ? Quels normes techniques et usages commerciaux en vigueur ? Positionnement concurrentiel ? Validité des brevets et marques ? Maîtrise des problèmes logistiques et de transport ? Quelle couverture éventuelle contre le risque de change, la possibilité ou non d'une garantie Coface ?...

Il faut donc tout d'abord analyser la situation de départ car c'est elle qui va conditionner le positionnement de l'entreprise et déterminer s'il sera possible de partir à l'assaut de l'international.

Ainsi dit, on imagine la difficulté pour un patron de PME de se lancer dans cette nouvelle aventure, pourtant souvent indispensable au développement, voire à la survie de son entreprise. Chacun peut pourtant bénéficier d'un accès simple, direct et de proximité à un dispositif complet d'accompagnement à l'international coordonné par Ubifrance (cf encadré). Ne pas hésiter à les solliciter dans le cadre de son projet export.

Le réseau : maillon essentiel pour réussir à l'international

Les réseaux sont, quant à eux, essentiels à l'international. Internet joue un rôle majeur dans la construction de son réseau : pas de contrainte de lieu ou de décalage horaire. On y trouve tout le monde : clients, fournisseurs, intermédiaires et organismes d'accompagnement. Le Web 2.0 a permis de voir les classiques réseaux des Chambres de Commerce, des Conseillers du Commerce extérieur de la France, des missions économiques Ubifrance, complétés de différentes offres de réseaux sociaux professionnels avec leurs règles particulières d'appartenance et de fonctionnement. On peut y trouver les informations complémentaires à celles fournies par les réseaux classiques.

Comment développer ses ventes à l'international grâce au réseau ?

Il n'existe aucune entreprise au monde qui ne soit référencée sur un annuaire professionnel type Kompass, Europages, ni aucune organisation professionnelle qui n'offre en ligne ses services et propose des contacts commerciaux. Il est donc très facile, après avoir fait son audit interne,

Philippe MANGEARD

Vice-Président d'Ubifrance et Président-Fondateur de JKPM



Ubifrance

est un établissement public dédié à l'accompagnement des entreprises françaises dans leur démarche à l'exportation et à l'implantation sur les marchés étrangers.

Ubifrance compte sur des équipiers :

- CCI, organisations professionnelles (Medef, CGPME), établissements bancaires, CCE...
- Coface et Oséo pour l'accompagnement financier

choisi son marché et adapté son offre et ses produits, de disposer rapidement d'une liste impressionnante de prospects qualifiés.

On peut trouver assez facilement ensuite des noms et prénoms de décideurs, leur email et téléphone, il ne reste plus qu'à les rencontrer pour les transformer de prospects en clients.

« Obtenir un rendez-vous avec une bonne recommandation personnalisée est plus facile, c'est à la suite de ce constat que j'ai choisi de créer JKPM (Join, Know, Present, Mobilize). Un réseau social d'affaires® anonyme et entièrement dédié aux recommandations et introductions professionnelles sur Internet. Accessible sur www.jkpm.net, ce réseau en 6 langues est présent dans 91 pays et compte plusieurs milliers de membres ».

RENCONTREZ LES MEILLEURS PROGRAMMES MBA AU MONDE

Boston U • Carnegie Mellon • Cornell • EMLYON • ESCP Europe • ESSEC • HEC • IE • IESE • IMD • INSEAD • LBS • Melbourne • RSM • TRIUM et beaucoup d'autres...

QS TopMBA Connect 1-2-1: Planifiez vos entretiens avec des MBA sélectionnés sur: www.topmba.com/connect

Samedi
10 Mars

PARIS Hôtel Méridien Etoile
14H - 18H

Espace Executive MBA pour les professionnels expérimentés

Inscription et informations sur:
www.topmba.com