

ACADÉMIE DE
LA CROISSANCE
POUR FAIRE GRANDIR VOTRE ENTREPRISE

APEX

MEDINSOFT
DIGITAL TRANSFORMATION CLUSTER

**ACADÉMIE DE
LA CROISSANCE**

MASTERCLASS N°1

SE LANCER À L'INTERNATIONAL





Laurent PERIER



Olivier PAULHIAC



**LES CONSEILLERS DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE**
PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR
ET CORSE



Laurent PERIER
DATA ANALYTICS / R&D PROJECTS



life.augmented



laurent.perier@st.com

ACADÉMIE DE
LA CROISSANCE



Olivier PAULHIAC
CONSULTING BUSINESS DEVELOPMENT

EXPERTSYS
Assistance & Conseils

 o.paulhiac@expersys.fr

Comment **internationaliser** son activité ?

- PRÉSENTATION DES CCEF
- DIAGNOSTIC EXPORT
- LES BONNES QUESTIONS À SE POSER



NOTRE PASSION, LA FRANCE
NOTRE MISSION, LE MONDE

4500 femmes et hommes d'entreprise et experts de l'international au service du développement de la France depuis plus de 120 ans. Présents dans toutes les régions de France et dans plus de 150 pays.

Les CCE sont nommés par décret du Premier Ministre.

Ils sont choisis parmi les dirigeants, cadres d'entreprises et professions indépendantes exerçant des responsabilités et contribuant au rayonnement international de la France.



CONSEIL AUX POUVOIRS PUBLICS



APPUI AUX ENTREPRISES



**FORMATION DES JEUNES À
L'INTERNATIONAL**



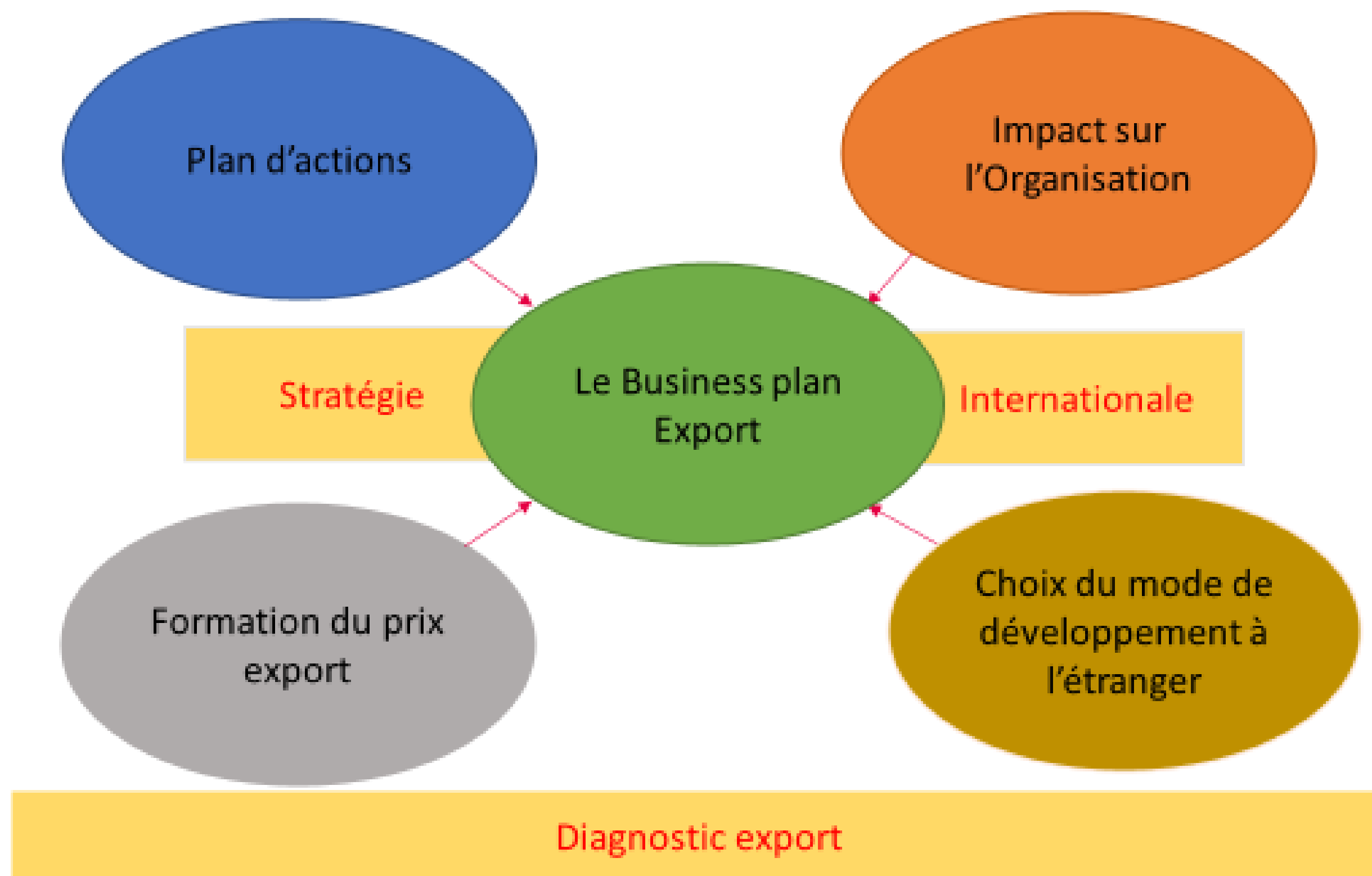
**PROMOTION DE L'ATTRACTIVITE
DE LA FRANCE**



<https://www.cnccef.org>

PRÉSENTATION DES CCEF

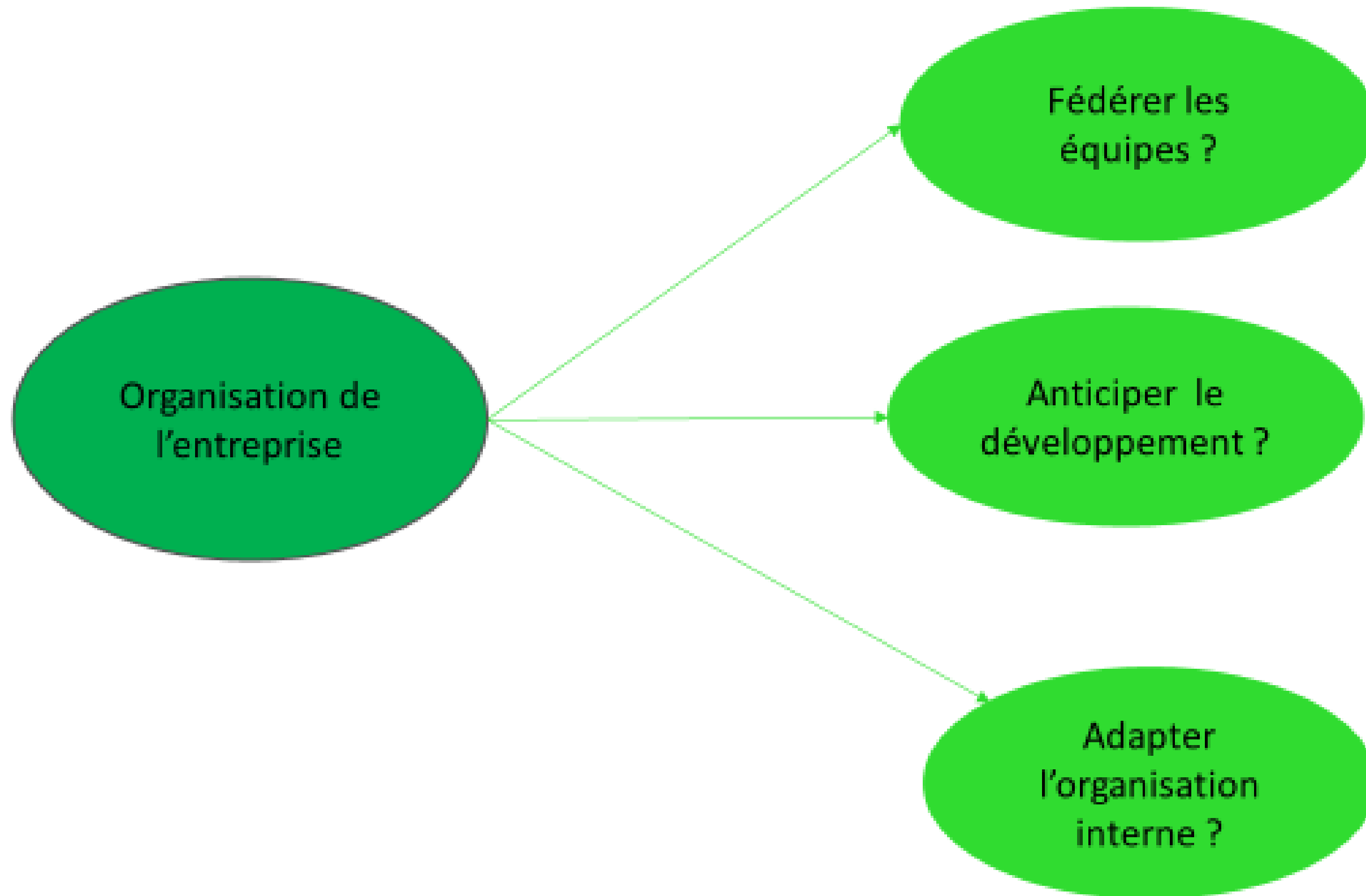
https://youtu.be/7_jBFoqGl6Q

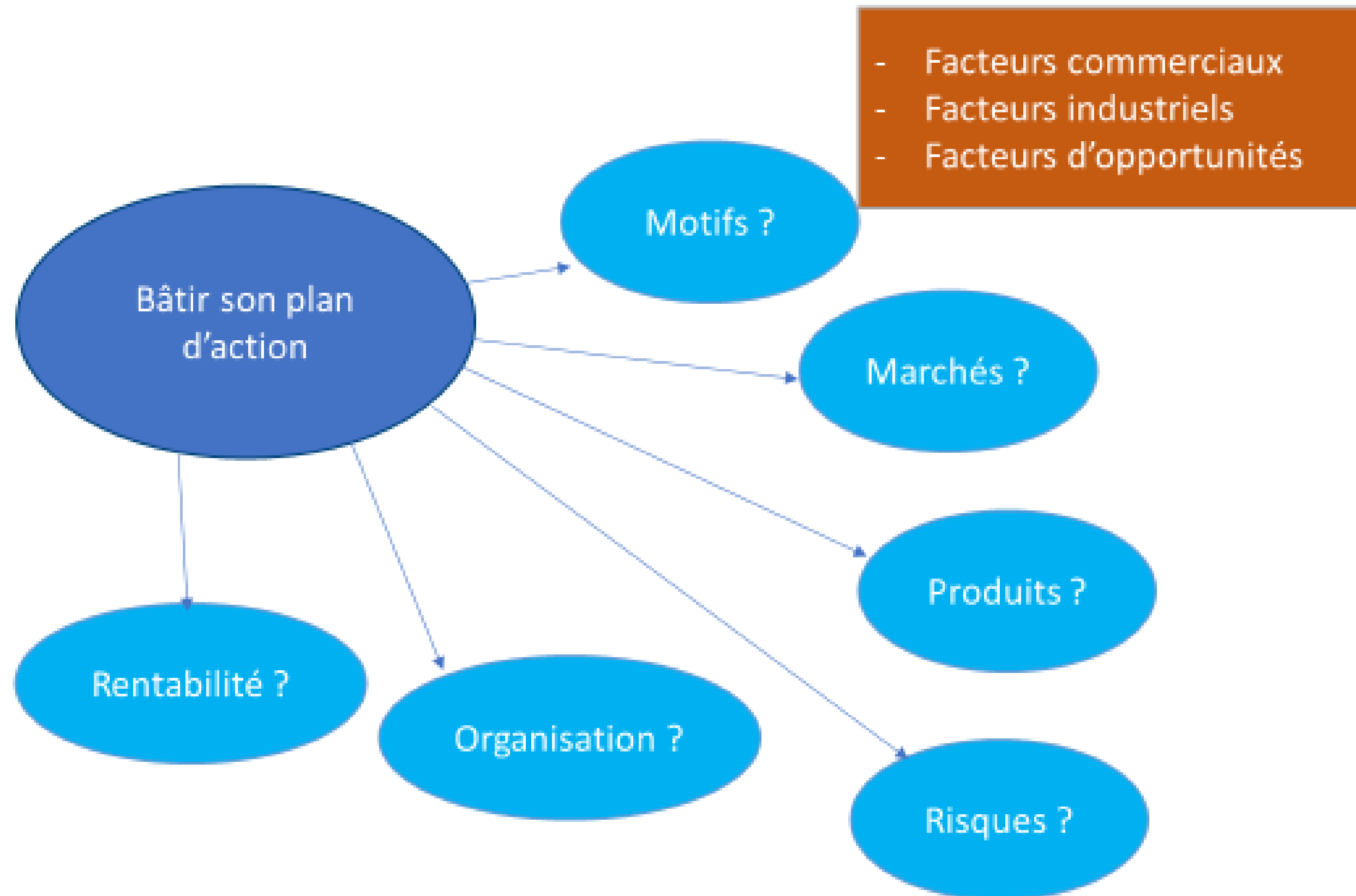


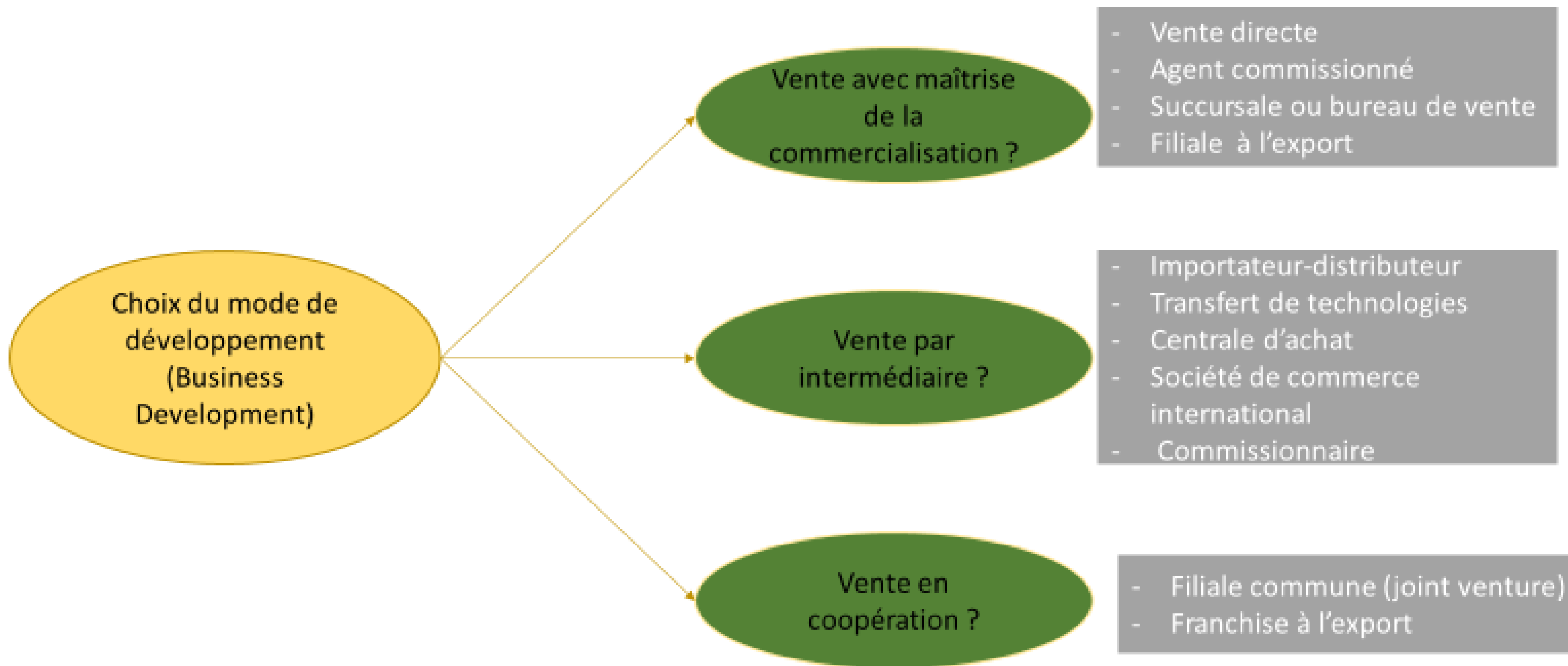


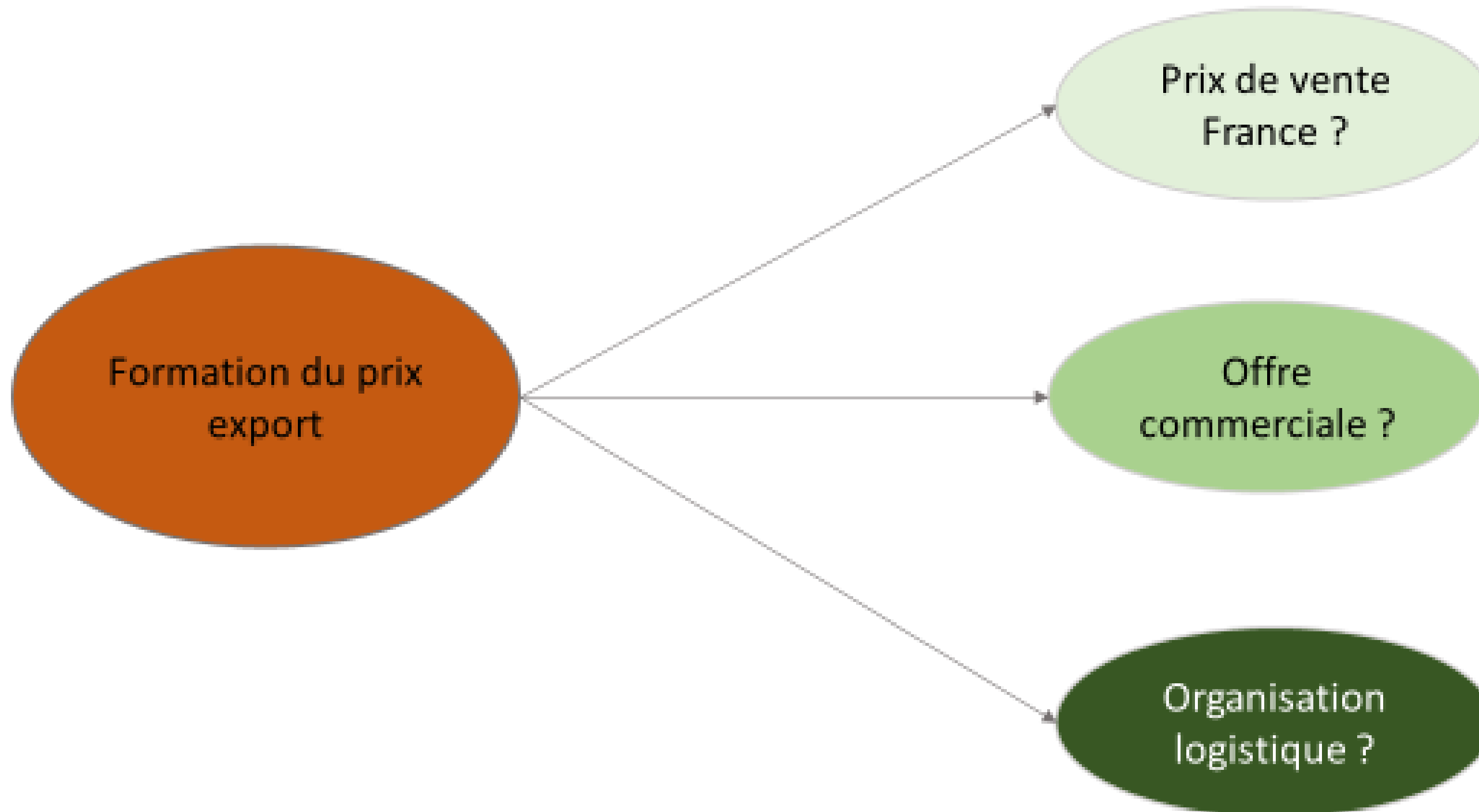
- **Modèle en réseau :** agents, représentants, distributeurs, grossistes, négociants, concessionnaires, franchises, concession de licences, etc.
- **Modèle d'internationalisation « UPPSALA » :** création de points de présence à l'étranger, succursales ou filiales; par sauts successifs...
- **Modèle « Born Global » (Digital) :** réseaux sociaux (LK, Insta, TikTok), plateformes digitales (Amazon..)

-> no limit : playing field is the Planet











Le diagnostic interne analyse les **forces** et les **faiblesses** de l'entreprise :

- 1 – Le potentiel de production
- 2 – La capacité financière
- 3 – Les ressources humaines
- 4 – Le réseau de commercialisation
- 5 – La logistique
- 6 – L'expérience internationale

Visualisation du profil export de l'entreprise via une grille d'analyse de ses performances :

Critères d'évaluation	Evaluation de la maîtrise				
	1	2	3	4	5
Production					
Délais de production				4	
Logistique					
Maîtrise des opérations douanières	1				
Finance					
Protection contre les risques de non paiement			3		
Maîtrise du marché permanent					
CA sur le marché domestique				4	
Système d'information					
Système de veille		2			
Produit					
Avantage concurrentiel					5

Le diagnostic externe analyse les **opportunités et les menaces** de l'environnement à l'étranger : approche systémique ou concentrique

- 1 – L'environnement économique
- 2 – L'environnement politique
- 3 – La réglementation en commerce international
- 4 – La situation géographique
- 5 – Les transports et les communications
- 6 – L'environnement socioculturel
- 7 – L'environnement technologique
- 8 – Environnement sociodémographique
- 9 – Clients
- 10 – Concurrents
- 11 – Fournisseurs

Opportunités

Tendances mondiales sur les marchés, nouveaux développements, ou affaires que l'entreprise peut saisir pour réussir à atteindre ses objectifs

Forces

Internes à la Société et nécessaires à l'atteinte des Objectifs

Capacité à manager les facteurs clés de succès

Synthèse/ Osmose des capacités stratégiques

STRATEGIC FIT*

Faiblesses

Des fragilités internes qui peuvent empêcher l'entreprise d'atteindre ses objectifs et/ou de saisir les opportunités

Menaces

Affectant la capacité de l'entreprise à se développer avec succès sur les marchés ciblés...

Capacité à générer des Avantages compétitifs

YES = ???

Try Again

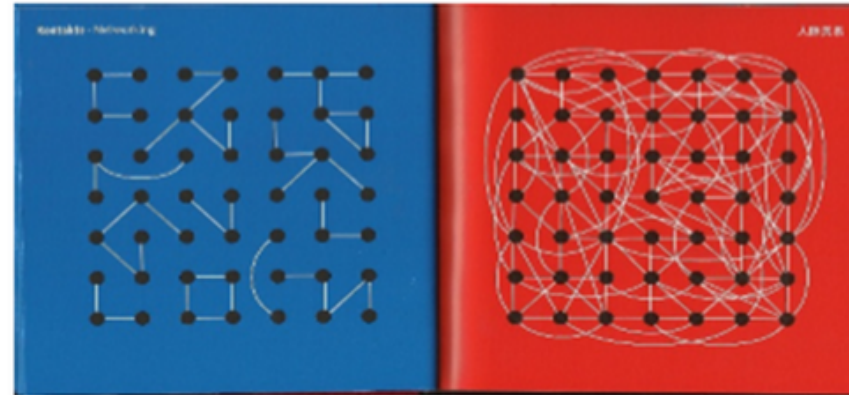
What the British say	What the British mean	What others understand
I hear what you say	I disagree and do not want to discuss it further	He accepts my point of view
With the greatest respect...	I think you are an idiot	He is listening to me
That's not bad	That's good	That's poor

LANGUAGE & CODES : THE CORRECT MESSAGE

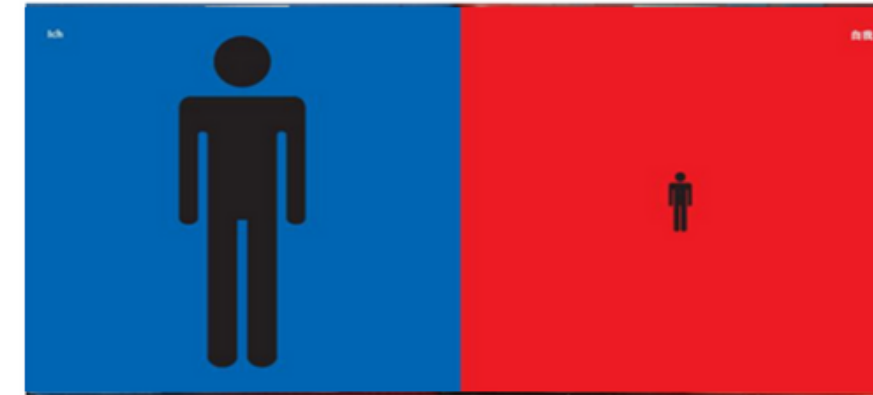
Good or Bad News ?



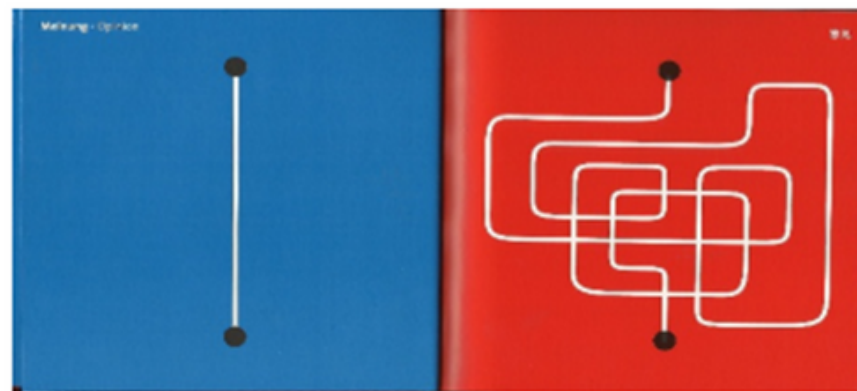
Networking



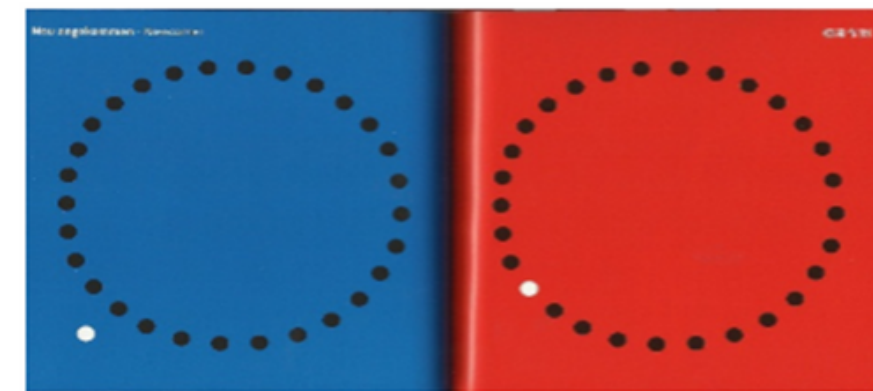
Individual vs Collective



Opinion / Decision



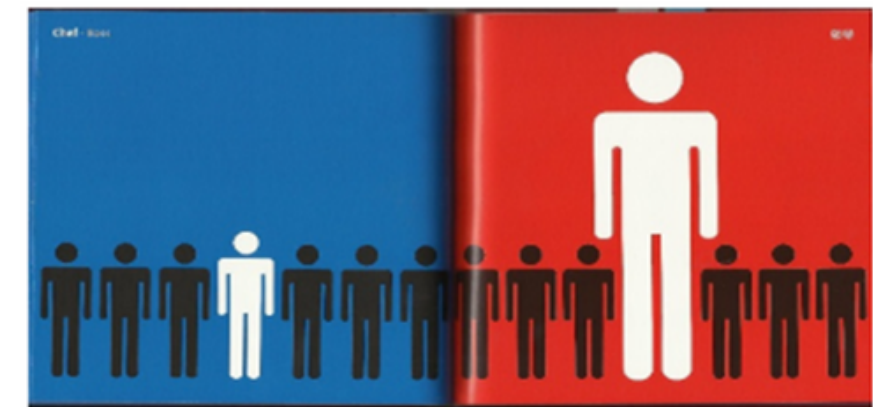
Welcome



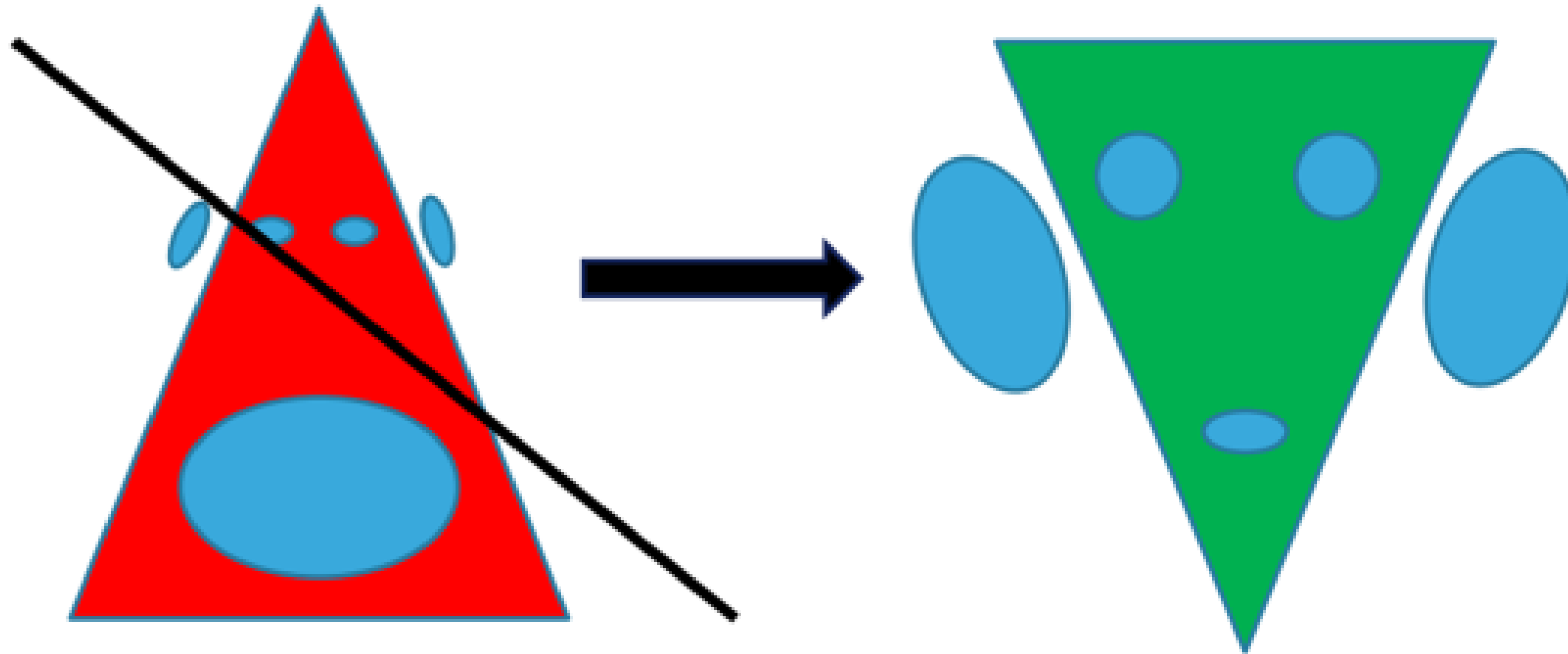
Dealing with Problems



Boss



EVERYWHERE, EVERYBODY : RESPECT FOR TRUST



To understand without acting is only to study
To act without understanding is improvisation



Les entrepreneurs témoins

Jean-Yves **BAETEMAN**

PRÉSIDENT

BATIMEX



jybaeteman@batimex-import.fr



Les entrepreneurs témoins

Cyril GARDE

CO-FONDATEUR



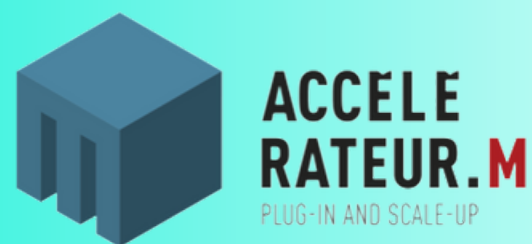
enovacom



cgarde@enovacom.fr

ACADÉMIE DE
LA CROISSANCE

SOUTENUE PAR LE COLLECTIF DE L'INTERNATIONAL



AFRICAlink

APEX



#LEHV

