

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



**Olivier PAULHIAC**  
CONSULTING BUSINESS DEVELOPMENT

**EXPERTSYS**  
*Assistance & Conseils*

 [o.paulhiac@expersys.fr](mailto: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**



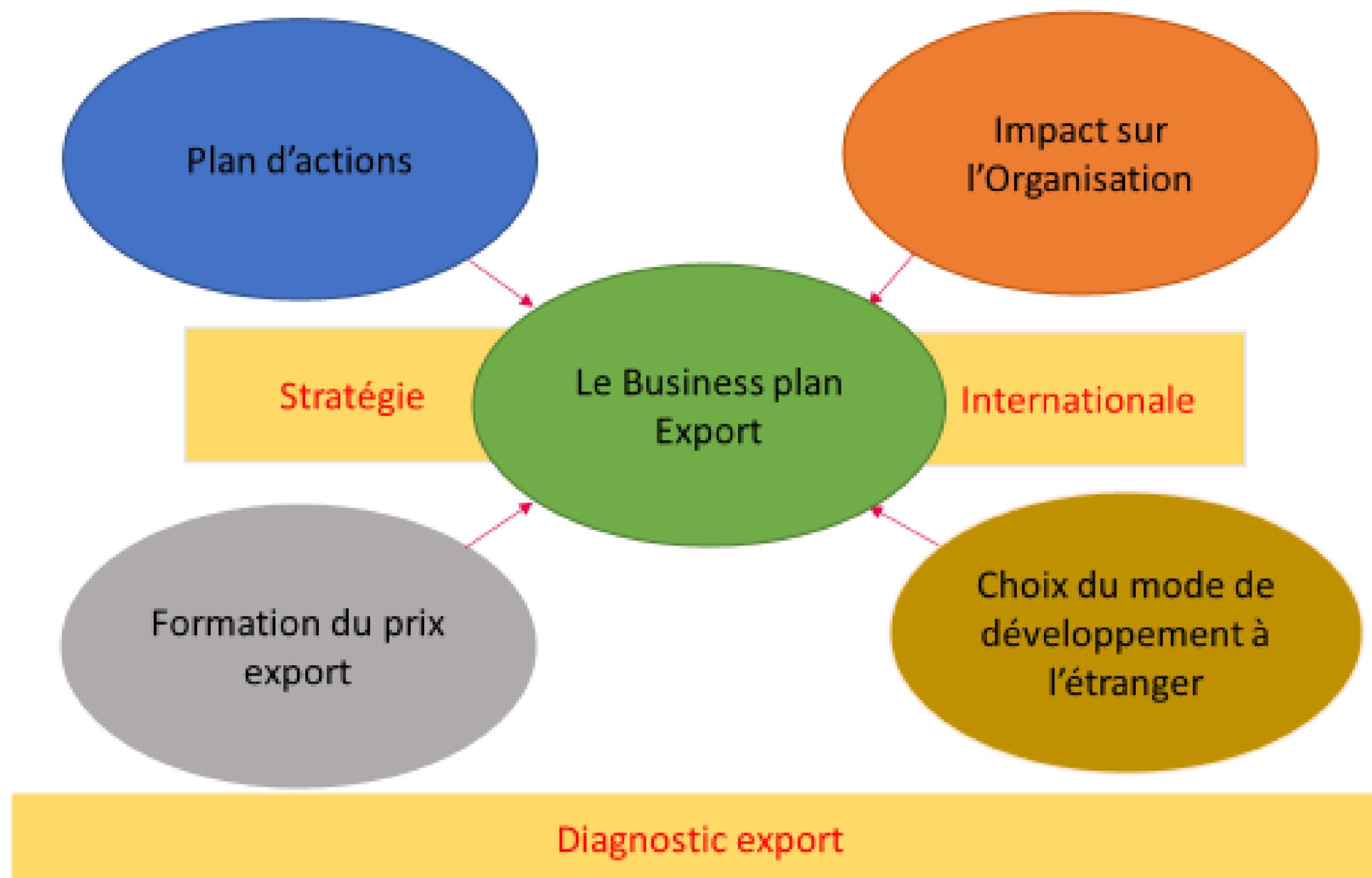
**PROMOTION DE L'ATTRACTIVITE  
DE LA FRANCE**



<https://www.cnccef.org>

# PRÉSENTATION DES CCEF

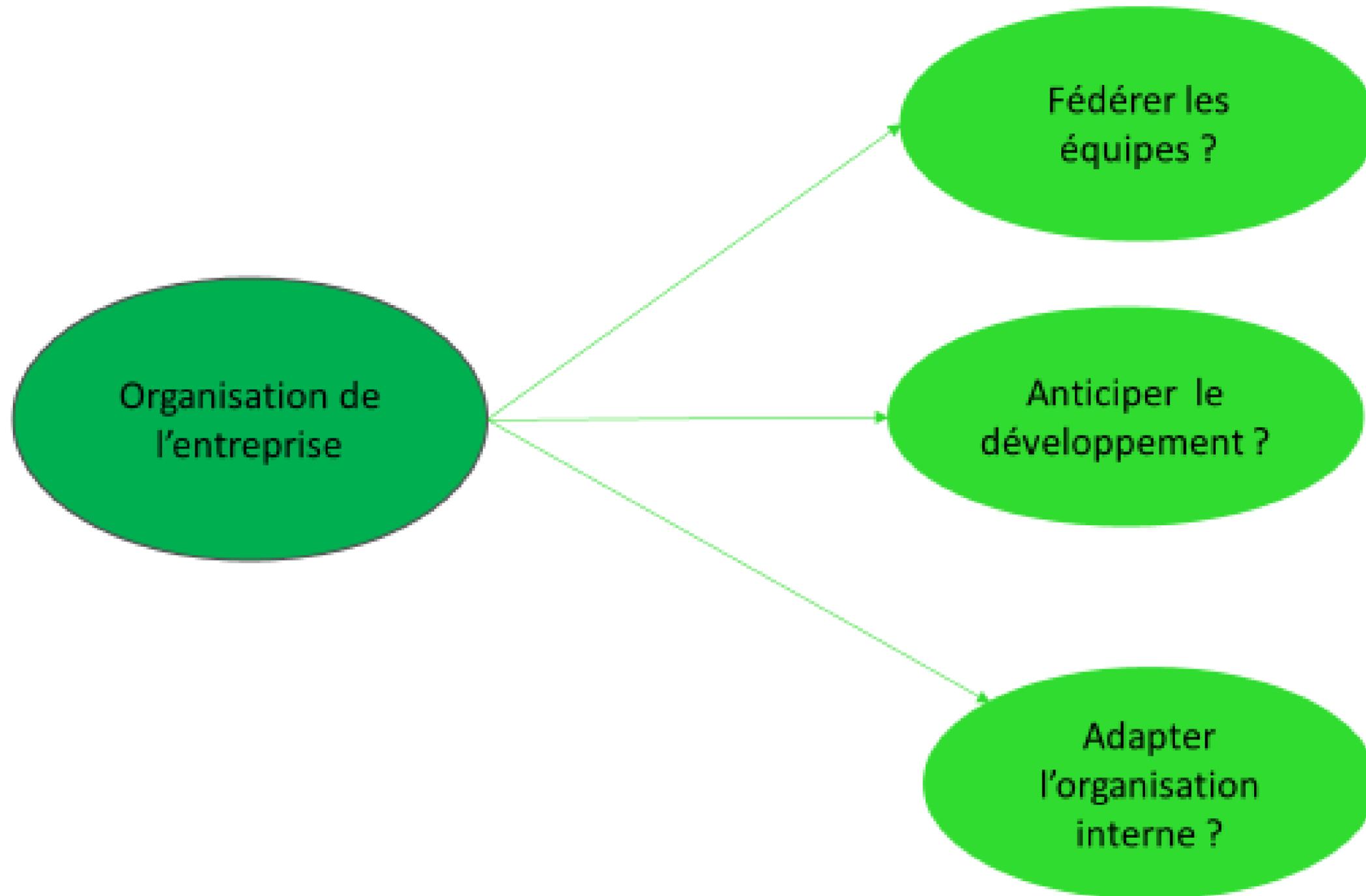
[https://youtu.be/7\\_jBFoqGl6Q](https://youtu.be/7_jBFoqGl6Q)

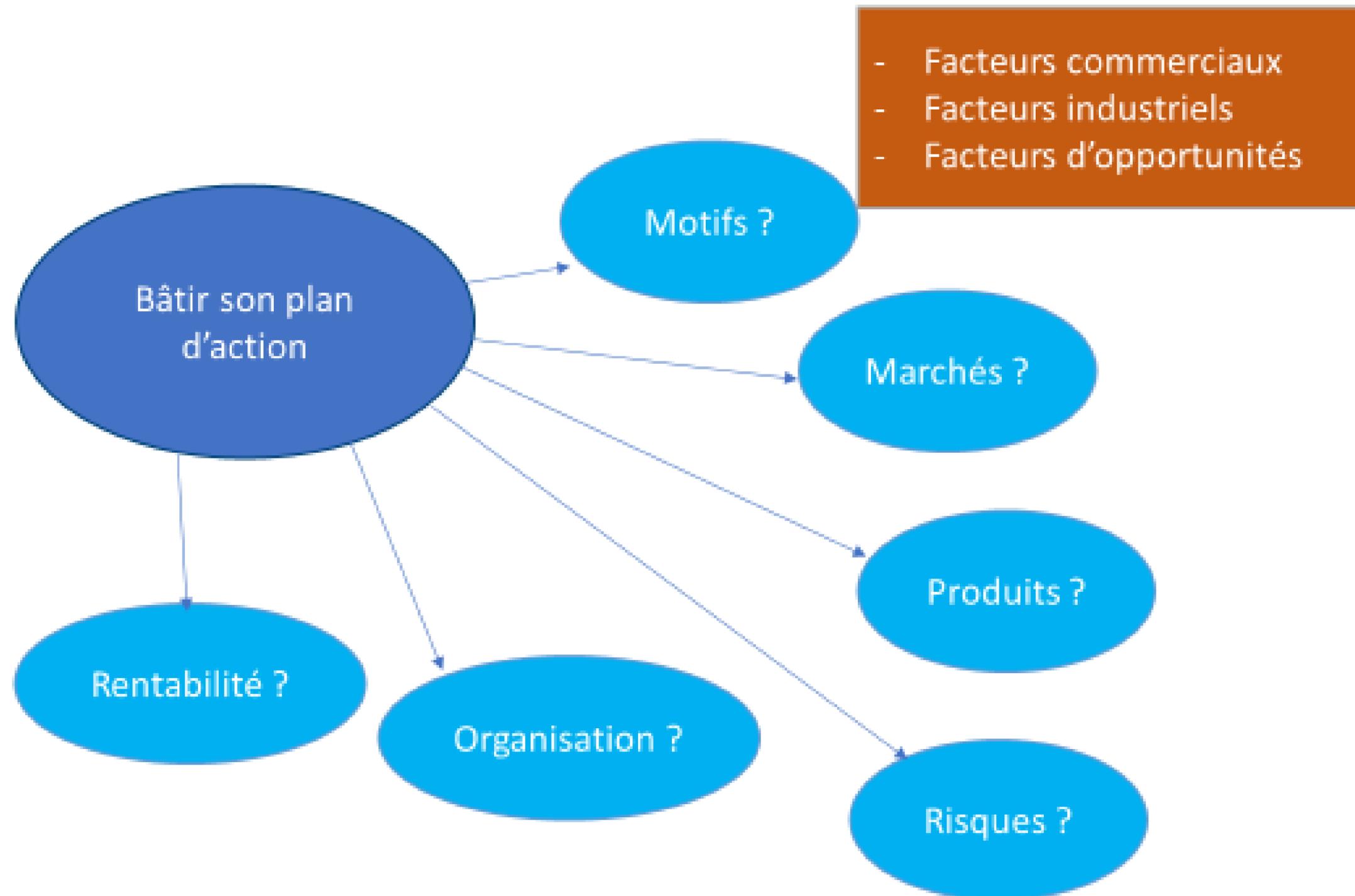


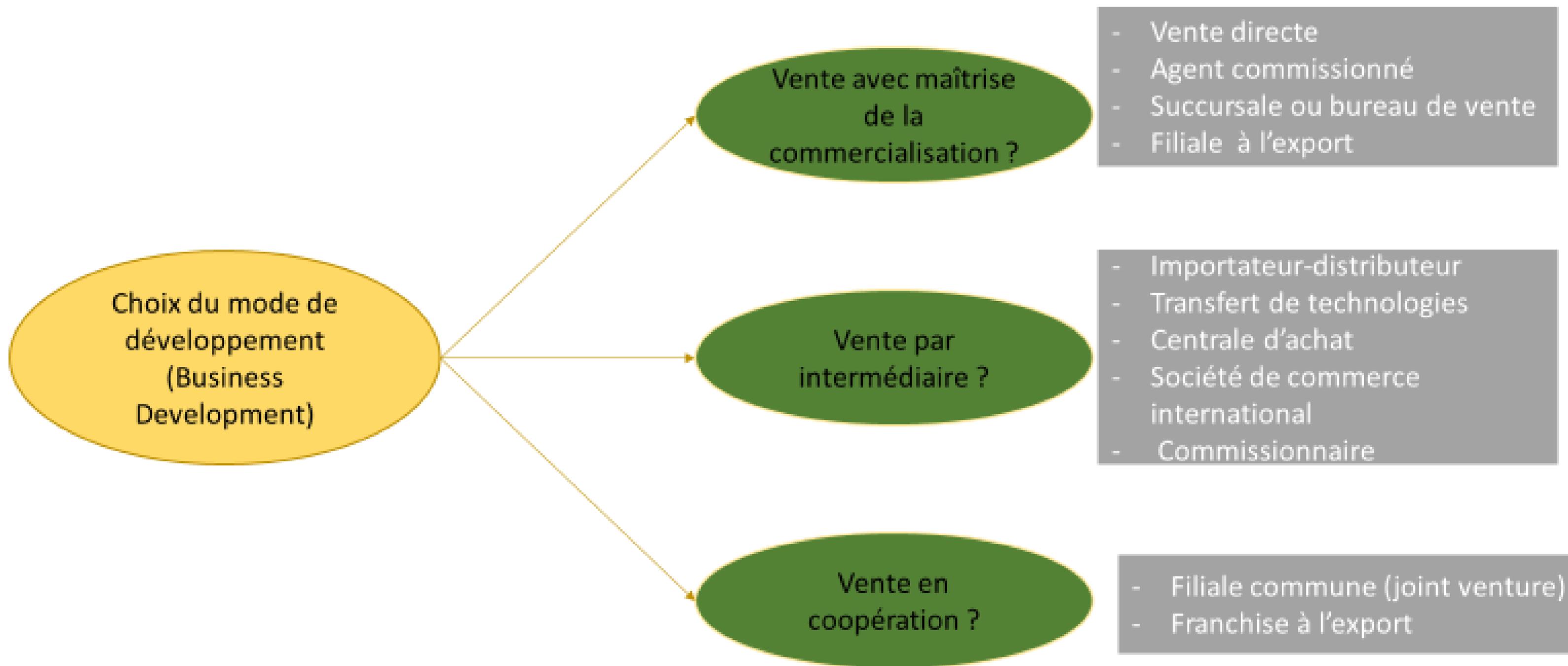


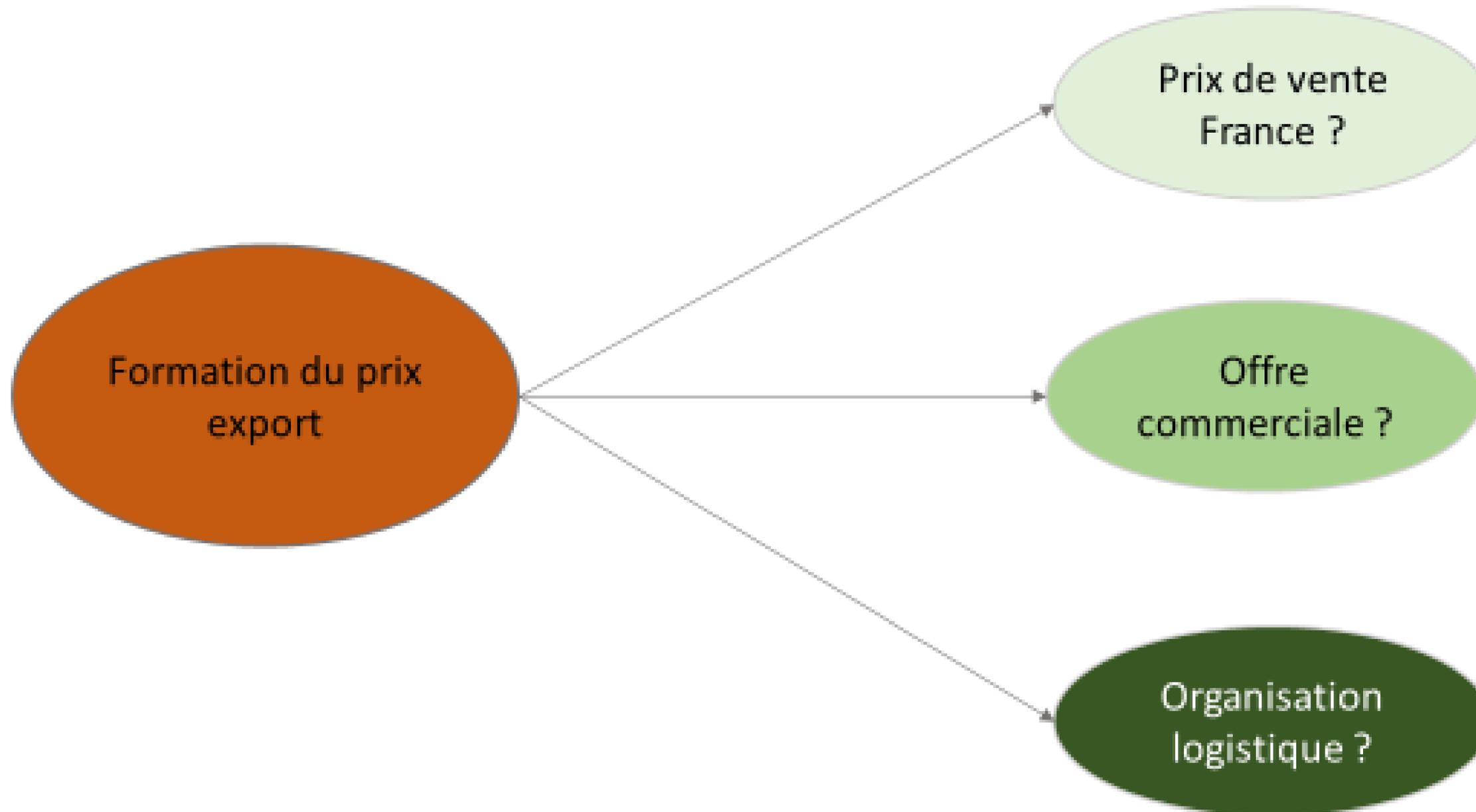
- **Modèle en réseau :** agents, représentants, distributeurs, grossistes, négociants, concessionnaires, franchises, concession de licences, etc.
- **Modèle d'internationalisation « UPPSALA » :** création de points de présence à l'étranger, succursales ou filiales; par sauts successifs...
- **Modèle « Born Global » (Digital) :** reseaux sociaux (LK, Insta, TikTok), palteformes 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
<b>Production</b>					
Délais de production				4	
<b>Logistique</b>					
Maîtrise des opérations douanières	1				
<b>Finance</b>					
Protection contre les risques de non paiement			3		
<b>Maîtrise du marché permanent</b>					
CA sur le marché domestique				4	
<b>Système d'information</b>					
Système de veille		2			
<b>Produit</b>					
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

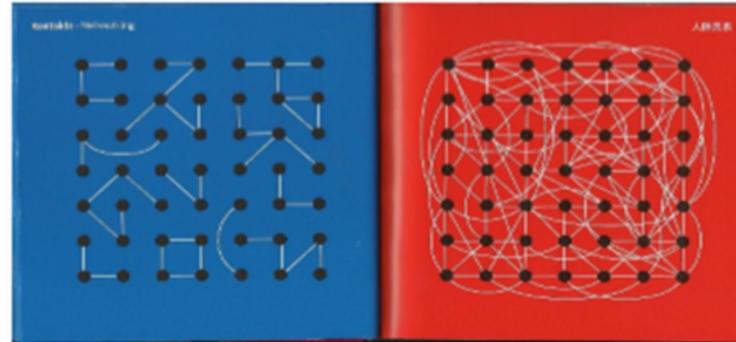
What the British say	What the British mean	What others understand
I hear what you say	I disagree and do not want to discuss it further	He accepts my point of view
With the greatest respect...	I think you are an idiot	He is listening to me
That's not bad	That's good	That's poor

# LANGUAGE & CODES : THE CORRECT MESSAGE

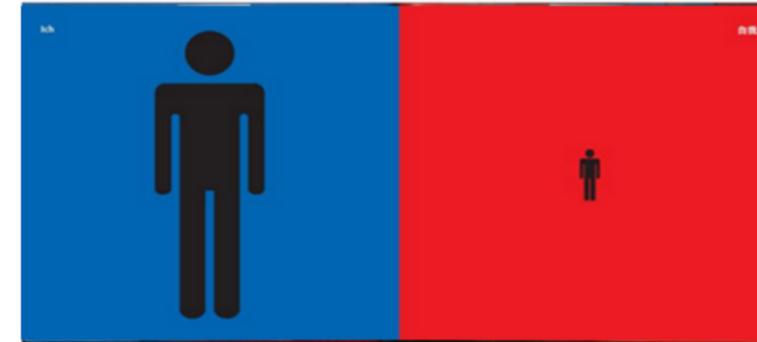
Good or Bad News ?



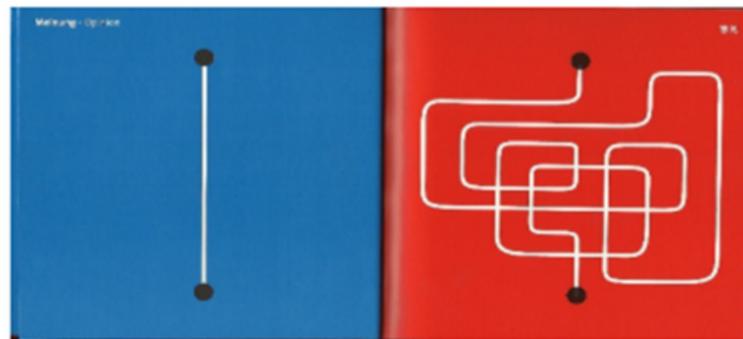
Networking



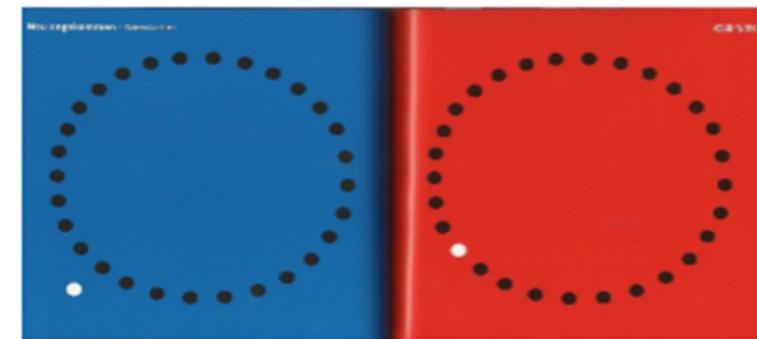
Individual vs Collective



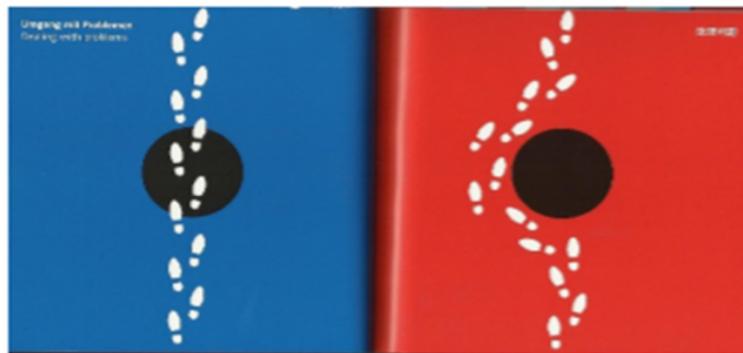
Opinion / Decision



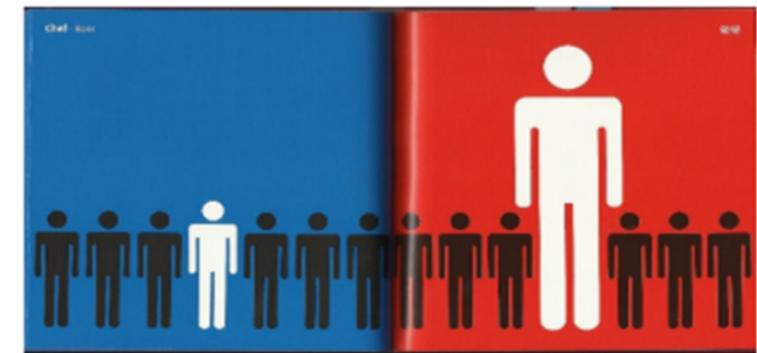
Welcome



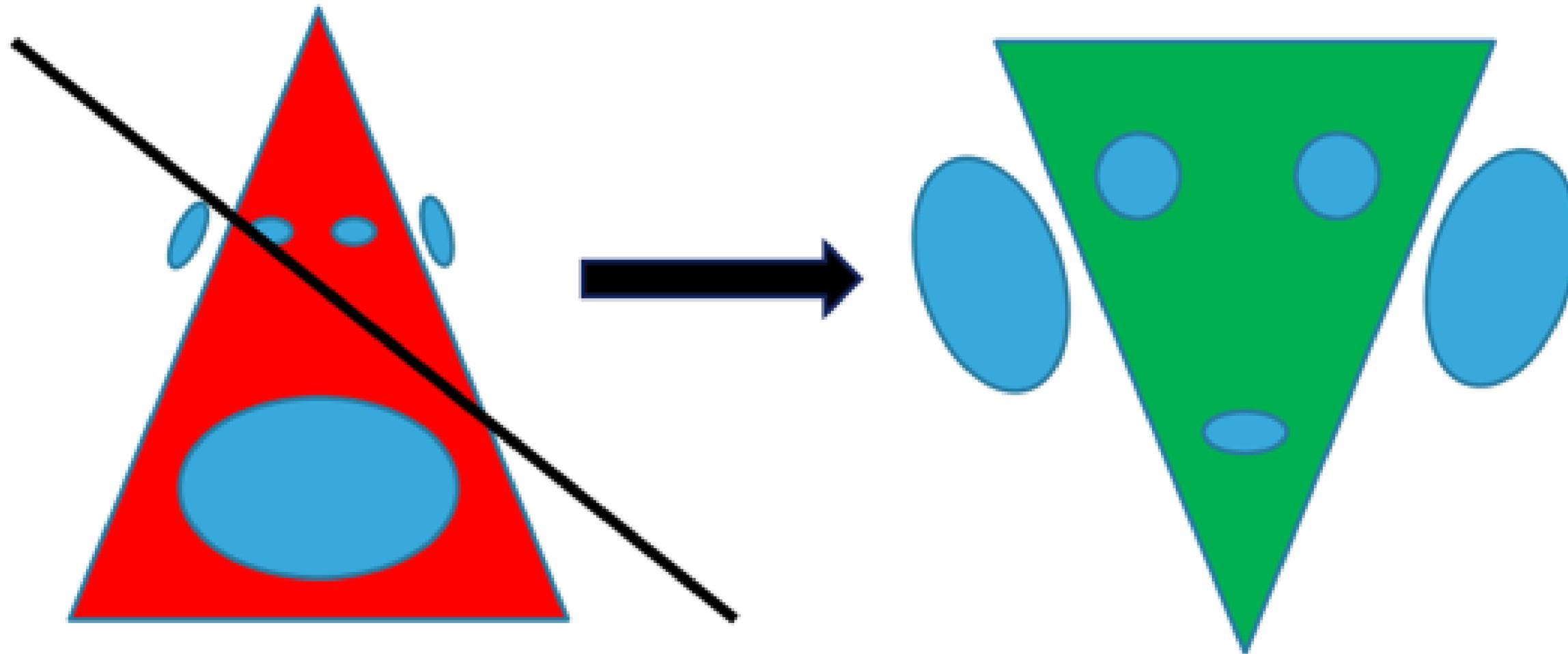
Dealing with Problems



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](mailto:jybaeteman@batimex-import.fr)



## Les entrepreneurs témoins

**Cyril GARDE**

CO-FONDATEUR



enovacom



[cgarde@enovacom.fr](mailto:cgarde@enovacom.fr)

ACADÉMIE DE  
LA CROISSANCE

SOUTENUE PAR LE COLLECTIF DE L'INTERNATIONAL



AFRICAlink

APEX



#LEHV

