

Phase 1: PROSPECTION

PROSPECTION DIRECTE: Elle est possible dans de nombreux pays:

- d'Europe: Grande-Bretagne, Allemagne, Benelux, Italie, Espagne...
- d'Amérique du Nord: Canada, USA;
- Afrique du Nord;
- Afrique du Sud;
- Australie;

Il est important de parler la langue du pays, mais un travail de prospection préparé en France est possible;

AVEC APPUIS LOCAUX:

- Pour des questions: a) de culture; b) de langue ou c) de pratiques/coutumes
- il est nécessaire de passer par un intermédiaire:
 - PEE dans un premier temps
 - structures spécialisées
 - agent ou distributeur

PHASE 1: EMPLOI DU TEMPS TYPE

-Déplacements à l'étranger: préparation et optimisation

-Préparation

- ◆ un visa est-il requis?
- ◆ Faut-il une lettre d'invitation pour obtenir un visa?
- ◆ Où le visa est-il délivré? Temps pour délivrer un visa
- ◆ Grouper les visites clients sur au moins 3 jours ou une semaine
- ◆ Prendre en compte les temps de transport sur place

-Réalisation:

- ◆ S'adapter aux coutumes locales (heures de RV, temps de RV);
- ◆ Etre à l'heure;
- ◆ Remercier systématiquement pendant et après visite et accompagner par un résumé des actions décidées;
- ◆ Garder le contact;
- ◆ Répéter les visites à intervalles appropriés: on gagne rarement un client en une visite

COMMERCIAL A L'INTERNATIONAL

Phase 1: PROSPECTION: après pré-étude, la décision a été prise de développer les ventes vers une zone géographique

Phase 2: DEVELOPPEMENT: après prospection, il y a confirmation du potentiel

Phase 3: SUIVI: premiers succès commerciaux

Phase 4: REGIME ETABLI: PERENNISER

PHASE 1: OUTILS

- ✓ RESEAU CCE – CONTACTS ET PARRAINAGE
- ✓ POSTE D'EXPANSION ECONOMIQUE
- ✓ ASSURANCE PROSPECTION COFACE
- ✓ AIDE DE LA REGION
- ✓ MEMBRES OSCI
- ✓ BUSINESS France
- ✓ VOS BANQUIERS

PHASE 2: DEVELOPPEMENT & SUIVI

- DEMARRE AVEC LA PREMIERE AFFAIRE
 - PRUDENCE SUR LES DELAIS DE LIVRAISON, MISE EN SERVICE, etc...
 - IMPORTANCE D'UNE TRES BONNE COMMUNICATION AVEC LE CLIENT
 - NE PAS HESITER A « EN FAIRE TROP »: Hors de l'Hexagone, LES EXIGENCES DE SERVICE SONT BEAUCOUP PLUS FORTES
 -
- S'APPUYER SUR UN PREMIER SUCCES COMMERCIAL: UTILISER UN PREMIER CLIENT COMME REFERENCE AUTANT QUE FAIRE SE PEUT
- TISSER UN RESEAU SUR PLACE:
 - Agent, distributeur
 - Transitaire
 - Transporteur
 - Autres entreprises et partenaires possibles

PHASE 3: REGIME ETABLI

IL EST TEMPS DE PERENNISER LE BUSINESS: Cela peut prendre des formes variées

- Reserrer les liens avec le distributeur (participation au capital);
- Recrutement d'une équipe en propre hébergée par un prestataire;
- Ouverture d'une filiale commerciale – attention au recrutement du patron de la filiale;
- Ouverture d'un centre de services et/ou de production;
- Approvisionnement local;
- Acquisition d'une société de distribution, d'un concurrent local... ;