

Les Journées Régionales de la  
**Création & Reprise d'Entreprise**

13 - 14 octobre 2011 - Parc Expo RENNES Aéroport



[www.jrce.org](http://www.jrce.org)



# Vendre et acheter à l'international

**Animé par : Michèle Morot, CCI International**





## PLAN

- Présentation CCI International
- Vendre à l'international
- Acheter à l'international
- Questions diverses



- **CCI International BRETAGNE**
- **<http://www.international.bretagne.cci.fr>**



## CCI International BRETAGNE.....



- **un réseau mondial** : «l'équipe de France de l'export »
  - CCI International au cœur du dispositif :
    - porte d'entrée des entreprises
    - fait appel aux autres membres selon les besoins des entreprises
- \*300 relais intégrés dans le monde des affaires dans 120 pays (CCIFE, ME, Privés)
- \*500 EEN dans 30 pays

### **un réseau de proximité :**

\*10 spécialistes de l'international - 8 CCI de Bretagne

\*réseau entreprise Europe (EEN)

En partenariat : CR des Métiers et de l'Artisanat, Conseil Régional, Conseil Général, BI, Douanes, COFACE, OSEO, CCE, unions patronales, UbiFrance.....



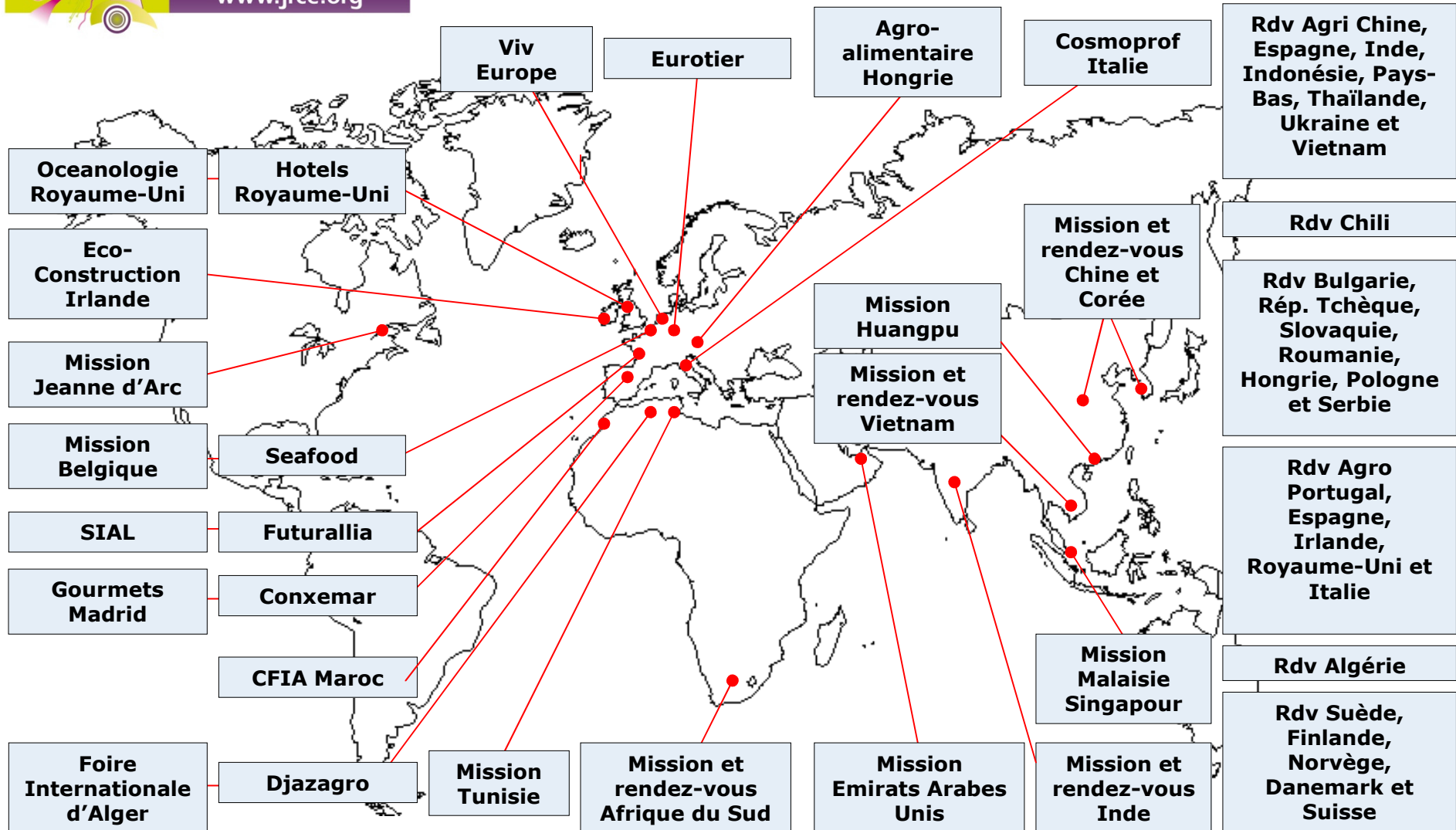
# L'Equipe de France de l'Export



- Des outils
- le Programme France Export : 1 400 missions / salons en 2010



# Actions 2010





# L'Equipe de France de l'Export



- Des outils

- Un catalogue commun de produits et services

(chiffres 2010 pour la Bretagne) :

- Accompagnements personnalisés : 1079 (diagnostic, stratégie, recrutement (dont VIE), recherche de partenaire, implantation, financement, achat., ...)
- Information : ateliers, journées pays : 71 pour 1067 ent
- SVP : 6801
- Animation de Club d'entreprises exportatrices
- Missions et salons : 25 pour 283 ent
- Formalités internationales : 50.874
- Formation



# VENDRE A L' INTERNATIONAL



- La volonté
- Une stratégie de moyen/long terme
- Les ressources humaines
- Le produit
- Le marché
- Les moyens financiers



## La volonté

- du dirigeant
- de l'équipe



# Une stratégie de moyen/long terme

- ni un marché ponctuel
- ni un marché de compensation



- Les ressources humaines
- disponibilité
- langues étrangères
- administration des ventes
- ....



# Le produit

- la couverture nationale
- les concurrents
- le plus / aux concurrents
- mise aux normes, adaptation culturelle....
- SAV ....



## Le marché

- où
- s'informer
- Prospecter : visite /participation salon, mission
- .....



# Les moyens financiers

- chiffrer
- montage financier
- retour sur investissement



- De la méthodologie
- De la patience
- Savoir utiliser les réseaux



# QUESTIONS DIVERSES



# ACHETER A L'ETRANGER



# POURQUOI ACHETER A L'ETRANGER ?

- Coût
- Diversifier



## SOUS-TRAITER OU ACHETER ?

- . Sous-traitant

- . Achat



## Quelques points

- un interlocuteur
- Un cahier des charges
- Un contrôle qualité
- Un règlement
- Veille sur la concurrence



- De la méthodologie
- De la patience
- Savoir utiliser les réseaux



# QUESTIONS DIVERSES



**MERCI**