

Direction export externalisée ? Mon entreprise est petite, mais elle a tout d'une grande !



Exporter est un métier

Définition et révision stratégique



- Export = une des options possibles de business développement : pourquoi celle-ci ?
- Plan proposé par la direction export, avalisé par la direction générale
- Quels objectifs quantitatifs globaux ?
- A quels termes ?
- Quels objectifs qualitatifs ?
- Quelles cibles géographiques ?
- Quelle offre produits ?
- Système de commercialisation
- Construction tarifaire
- Communication : doc, site internet, salons, dossier de presse
- Budget : prévision de recettes et de dépenses

Construction du système de vente



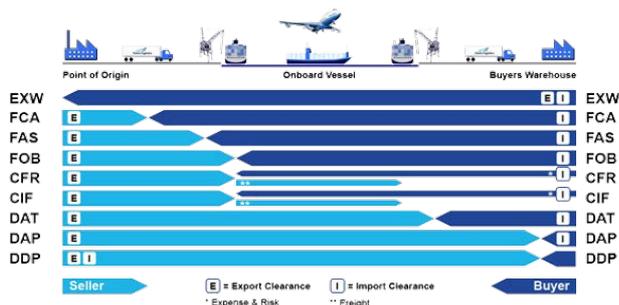
- Étude de marché par pays
- Ajustements du marketing-mix
- Identification des prospects
- Motivation et présélection des prospects
- Négociations, sélections définitives, contrats
- Planning marketing, prévisions

Animation du système de vente



- Visites clients, relance offres, commandes
- Formations
- Contrôle objectifs et prévisions
- Enrichissement fichier prospects
- Publicité, promotion ; salons ; internet.

Gestion des ventes export



- Consultations
 - Réception consultation
 - Vérification solvabilité clients
 - Étude délai, colisage
 - Cotation fret et assurance
 - Négociations termes de paiement
- Offres
 - Émission offre cotation
 - Relances clients
 - Négociations juridiques et financières
 - Émission des garanties (soumission)
 - Réception crédoc ou autre mode de paiement
 - Vérification crédoc ou conditions de paiement
- Commandes
 - Confirmation commande
 - Émission des garanties (exécution, bonne fin)
 - Lancement et suivi commande
 - Réservation fret
 - Emission documents transport
 - Facturation
- Expéditions
 - Expédition
 - Documents
 - Envoi avis d'expédition client
- Encaissements
 - Remises documents en banque
 - Alertes sur échéances dépassées
 - Contentieux - recouvrement
- Après-Vente
 - Traitement réclamations et litiges
 - S. A. V.
- Gestion des garanties

Faut-il donc créer votre département export ?

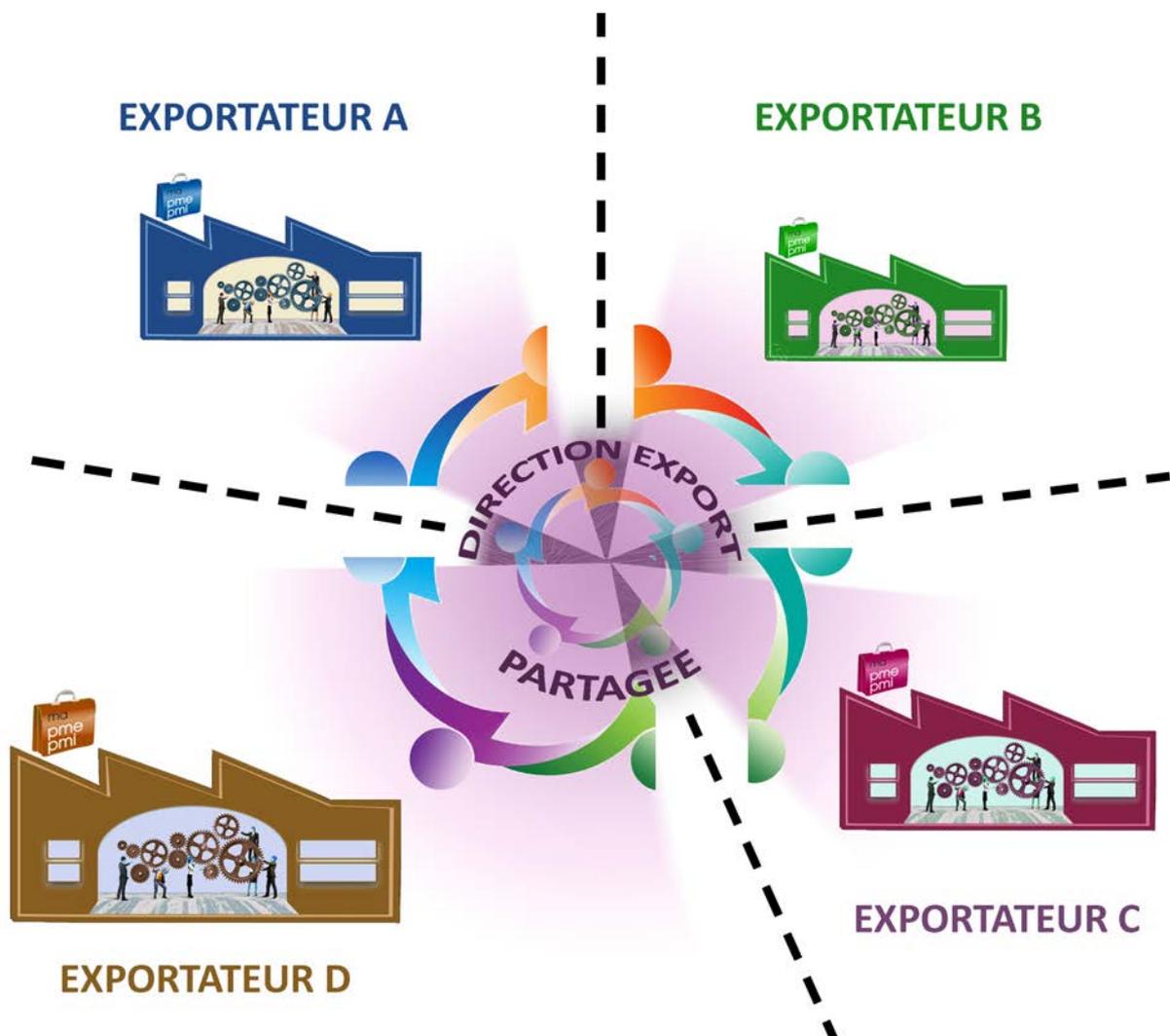
Evaluation des coûts

• Coût salarial cadre export	120 000 €
• Coût salarial assistante export trilingue	40 000 €
• Frais de voyages	15 000 €
• Frais de séjour	30 000 €
• Frais de courriers et télécoms	6 000 €
• Docs, traductions, site internet	10 000 €
• Autres charges + charges fixes induites	<u>5 000 €</u>
• TOTAL.....	<u>196 000 €</u>



Est-ce bien raisonnable ?

Solution : une direction export professionnelle partagée



7 raisons d'externaliser l'export

- **Professionalisme**
Les mêmes atouts qu'une grande entreprise
- **Souplesse**
Toujours sur mesure selon les besoins et les objectifs de l'entreprise
- **Sécurité**
Couverture des risques = préserver la sécurité financière
- **Transparence**
Communications avec les clients étrangers sous le nom de l'exportateur
- **Economie**
*Coût fixe très inférieur
Partie variable / réalisation objectifs
Mise en place d'aides*
- **Service clés en mains**
Ensemble de l'énergie, de l'organisation, et des compétences spécialisées d'un service export complet
- **Vitesse**
*Task force internationale
immédiatement opérationnelle = courbe de progression plus rapide*



© marex®