

# 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



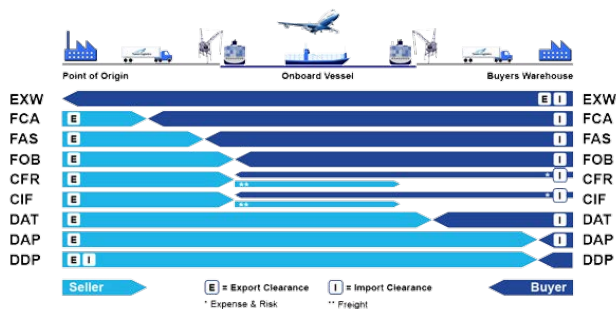
- Étude de marché par pays
- Ajustements du marketing-mix
- Identification des prospects
- Motivation et présélection des prospects
- Négociations, sélections définitives, contrats
- Planning marketing, prévisions

## 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

# Est-ce le vôtre ?

Parlez-vous le russe  
(ou le chinois, ou l'arabe...)?



Comment négocie-t-on avec un Saoudien  
(ou avec un Brésilien, ou un Indien) ?



Selon votre crédit documentaire, votre dernière expédition autorisée devait porter sur 10 containers, mais, à cause d'une grève des dockers, 6 sont restés à quai : vous faites quoi ?

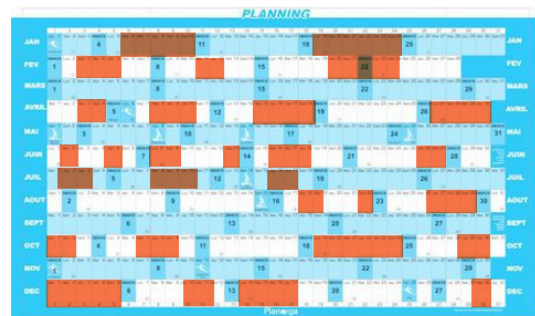


Dans un contrat international, avez-vous plutôt intérêt à choisir :

- un tribunal français,
- ou bien dans le pays de votre acheteur ?



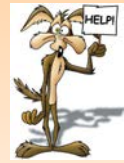
Etes-vous disponible pour voyager la moitié de votre temps ?



# Faut-il donc créer votre département export ?

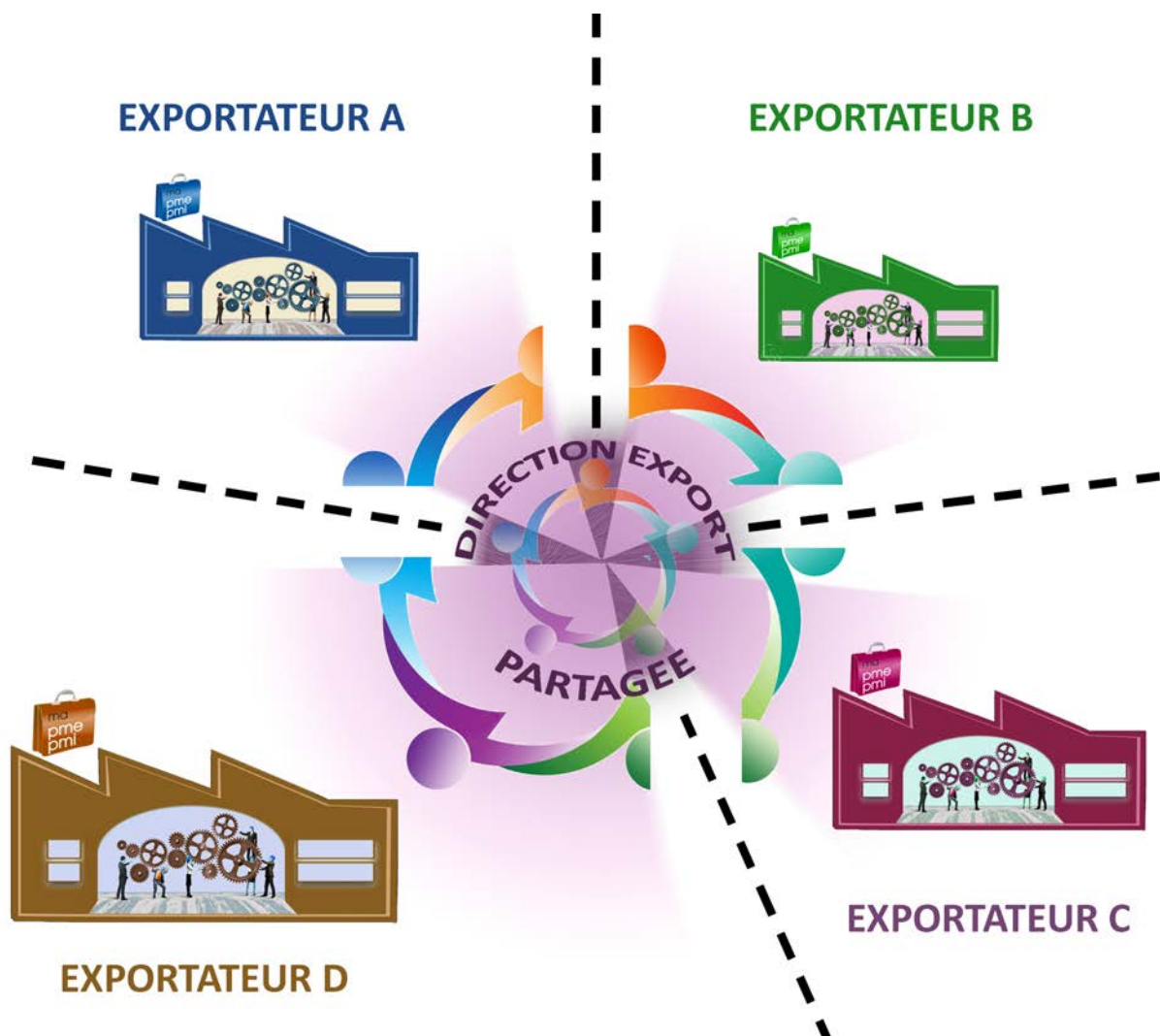
## Evaluation des coûts

• 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>
• <b>TOTAL</b> .....	<b><u>196 000 €</u></b>



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®