

# 5 ÉTAPES CLÉS POUR RÉUSSIR VOTRE INTERNATIONALISATION

Contrairement aux idées reçues, l'internationalisation n'est pas réservée aux grands groupes et concerne toutes les entreprises, y compris les TPE. Lancez-vous !

## 1

### ÉVALUEZ VOTRE CAPACITÉ À VOUS LANCER

LES BONNES QUESTIONS À SE POSER...



DÉTERMINEZ VOTRE CAPACITÉ INTERNE



FAITES PREUVE D'ADAPTATION



IDENTIFIEZ VOS ATOUTS ET VOS FAIBLESSES



ÉTABLISSEZ VOTRE BILAN FINANCIER

+ Avant même l'incontournable étude de marché, la conquête de nouveaux clients à l'étranger passe par une phase d'introspection.

+ La CCI Hérault peut vous accompagner dans la réalisation d'un diagnostic export.



## 2

### ÉTUDIEZ LE MARCHÉ LOCAL ET ÉLABOREZ VOTRE OFFRE



IDENTIFIEZ LE PAYS D'IMPLANTATION

Analyser les marchés cibles et leur potentiel (tailles, concurrences, habitudes de consommation, ressources disponibles localement, etc).



AFFINEZ VOS RECHERCHES

Étudier toutes les démarches juridiques, administratives, logistiques et fiscales à accomplir.

+ Les fiches pays de l'agence régionale de développement AD'OCC constituent une première brique essentielle à votre analyse.

+ Des organismes tels que AD'OCC, Business France ou Bpifrance Export peuvent vous aider à étudier les diverses démarches à réaliser.

## 3

### DÉFINISSEZ VOTRE PLAN D'ACTION



ADAPTEZ VOTRE OFFRE AU NOUVEAU MARCHÉ CIBLÉ

Vérifiez que vos stratégies Marketing et Produit soient bien en adéquation avec le marché local, les habitudes des consommateurs, leur langue.



PENSEZ VOTRE STRATÉGIE DE COMMUNICATION SELON LA CULTURE NOUVELLE

Construire une offre en adéquation avec les attentes locales, une stratégie de communication diffusée sur des canaux pertinents, des traductions dans la langue du pays.



## 4

### CHOISISSEZ VOTRE MODE D'IMPLANTATION

Le choix du canal de vente est déterminant, quant aux efforts et investissements à produire.



APPROCHE DIRECTE (bureau permanent, succursale ou filiale)

Elle permet de garder la maîtrise du client, de la marque et des outils de communication.

Mais elle suppose une logique d'implantation lourde et un investissement de départ plus élevé.



APPROCHE INDIRECTE (joint-venture, partenaires commerciaux)

Elle évite certains coûts liés à l'implantation.

Ainsi, en lieu et place de la création d'une entité sur place vous pouvez vous associer avec des sociétés locales via une joint-venture.

## 5

### SÉCURISEZ VOTRE DÉVELOPPEMENT



PARTICIPEZ À DES MISSIONS D'AFFAIRES ET À DES SALONS PROFESSIONNELS

+ AD'OCC, Business France ou Montpellier Méditerranée Métropole proposent régulièrement des missions d'affaires « découvertes », des occasions pour vérifier à moindre frais l'adéquation entre votre stratégie de développement et le marché local, et l'opportunité de rencontrer de premiers partenaires potentiels.



PROTÉGEZ-VOUS

+ Bpifrance sécurise les entreprises exportatrices en leur fournissant une assurance-crédit contre les impayés et défaillances de leurs clients étrangers. En parallèle, le site CCI recense toutes les aides auxquelles votre entreprise peut prétendre.



Si le chemin vers le développement international paraît long et tortueux, vous ne le parcourez pas seul. Pour être accompagné dans vos démarches, contactez la Team International de Montpellier Méditerranée Métropole ou [b.gilles@montpellier3m.fr](mailto:b.gilles@montpellier3m.fr)