

Programme Nouveaux Exportateurs

⇒ Vous souhaitez démarrer une activité à l'international ?

⇒ Vous voulez développer des contacts export obtenus lors d'un salon ?

3 étapes pour préparer l'internationalisation de votre entreprise

1. Réalisation d'un diagnostic adapté aux primo exportateurs

Objectifs : **Analyser** votre capacité à exporter ou à pénétrer de nouveaux marchés
Accompagner votre entreprise dans sa stratégie de diversification

2. Deux journées de formation collectives avec d'autres entreprises.

- Les aspects juridiques d'une démarche export/ sécuriser son offre
(Les conditions réglementaires, les incoterms, négocier les transports, les formalités douanières, la fiscalité, sécuriser les paiements, les documents d'exportation)
- Organiser et préparer sa démarche commerciale
(Choisir et étudier le marché cible, connaître le réseau d'appui à l'étranger, préparer la documentation de l'entreprise, organiser sa prospection, la prise de RDV, organiser le suivi des contacts)

3. Suivi individuel (1 journée) en entreprise par un consultant expert à l'international qui vous permettra :

- de sélectionner les marchés export
- de définir son offre par rapport à ces marchés,
- de réfléchir aux changements dans l'organisation interne de l'entreprise
- d'identifier les moyens à mobiliser
- de disposer d'un plan d'action précis et de recommandations pour sa mise en œuvre.

L'objectif de ce programme est de permettre aux artisans de mesurer l'impact réel d'une démarche export sur leur activité et d'optimiser leurs exportations.

Le programme **NOUVEAUX EXPORTATEURS** a été construit de façon à permettre aux entreprises participantes de disposer d'un dossier pouvant être présenté à la COFACE pour le financement de la prospection.

Coût du programme par entreprise participante :

100 € nets pour les artisans TNS (Travailleur Non Salarié)
300 € nets pour les salariés (Possibilité de prise en charge par leur OPCA)