

# Découvrez le programme Exportabilité !

## DEFINITION

Il s'agit d'un dispositif d'accompagnement des TPE ou PME novices, débutantes, ou désireuses de construire leur démarche à l'export.

## CIBLE

Un primo exportateur est une entreprise :

- soit non exportatrice,
- soit très peu exportatrice (-10% du CA réalisé à l'export),
- soit très irrégulièrement exportatrice.

## DUREE ET COÛT

- 2h à 4h pour le pré-diagnostic,
- 2h pour la restitution.

C'est simple, gratuit et efficace pour l'entreprise !

Sa prise en charge est assurée par la CCI Sud Alsace Mulhouse.

## PARTENAIRES



Dans ce programme, l'approche des CCI d'Alsace est double :

- l'identification d'entreprises alsaciennes susceptibles de proposer un produit ou un service à fort potentiel sur des marchés internationaux,
- la veille et la détection d'opportunités commerciales sur les marchés étrangers pour des entreprises régionales.

Les CCI d'Alsace vous proposent un outil d'aide à la décision pour votre entreprise.

Par le biais d'un pré-diagnostic, elles analysent vos forces et faiblesses dans les ressources :

- financières,
- humaines,
- techniques,
- commerciales,

et détectent les opportunités et menaces de votre marché à l'étranger :

- zone géographique,
- potentiel,
- concurrence.

Au travers d'une réflexion stratégique, les conseillers export vous restituent :

- des conseils appropriés à votre organisation interne,
- un plan d'actions personnalisé, spécifique à votre projet export,
- des solutions d'accompagnement technique et financier.

Ils vous guident dans votre stratégie internationale et mobilisent l'ensemble des compétences et des partenaires concernés par cette opération.

## VOS MOTIVATIONS

- Gagner des parts de marché,
- Rentabiliser un investissement matériel,
- Accroître vos connaissances technologiques,
- Améliorer la compétitivité de vos produits,
- Faire pression sur la concurrence étrangère.

## VOS QUESTIONS

Mon entreprise a-t-elle la capacité de se lancer à l'export ?  
Quelle est la réglementation applicable dans le pays ?  
Mon produit répond-il aux attentes des clients locaux ?  
Quels sont les concurrents présents sur le marché ?

## NOTRE REPONSE

Pour plus d'informations sur le programme Exportabilité -  
Contact : Marianne GENET  
CCI Sud Alsace Mulhouse  
11, rue du 17 Novembre  
68051 Mulhouse cedex  
Téléphone : 03 89 36 54 87  
Télécopie : 03 89 36 72 41  
E-mail : [export@mulhouse.cci.fr](mailto:export@mulhouse.cci.fr)  
Web : [www.alsace-export.com](http://www.alsace-export.com)



# Franchissez le pas !



Des outils ont été développés afin de vous faire progresser dans votre démarche :

- une formation spécifique aux besoins des primo-exportateurs,
- un univers Netvibes consacré au développement international,
- un groupe d'échanges entre primo-exportateurs,
- un soutien financier de la Région Alsace et de la Coface, selon la nature du projet.

## Les entreprises en parlent ...

*«Notre démarche vers l'export est aujourd'hui construite et volontaire, mais nous étions demandeurs d'un regard extérieur pour la mener à bien. L'apport du conseiller CCI a été déterminant pour valider nos choix, faire l'inventaire de nos acquis, nous apporter des pistes de réflexion et nous proposer des solutions concrètes. Savoir cibler les salons par exemple est stratégiquement très important : nous ne perdons pas notre temps sur des approches trop généralistes et trouvons de ce fait nos clients là où ils sont.*

*Aujourd'hui, l'entreprise exporte de plus en plus : en quelques semaines, nous avons signé avec six nouveaux clients allemands, et les perspectives sont plutôt bonnes. Pour arriver à ce résultat sans bénéficier de l'accompagnement à l'export de la CCI, il nous aurait fallu plus de temps, plus d'argent, avec un risque d'échec bien plus important !»*

H. Fuchs, PDG JET PLAST



*«Depuis plusieurs mois, j'avais en projet de développer mon activité de conseil en RH au Maroc. Les différents questionnements ou conseils de la CCI m'ont permis d'élargir et d'approfondir ma réflexion export. Au sortir du pré-diagnostic, j'ai planifié les différentes phases opérationnelles, j'ai établi mon budget prévisionnel et j'ai mis en place des actions. Je me suis aussi rapprochée de la Région en vue de bénéficier d'une aide financière pour les primo-exportateurs.*

*La formation Export m'a également apporté des éclairages supplémentaires tant sur les pratiques export que par le partage d'informations entre les participants et les intervenants. Finalement, j'ai osé me lancer, j'ai mis en place ma prospection commerciale et ce travail a abouti à une première collaboration avec un cabinet Marocain. Dans le programme Exportabilité, la méthode est vraiment adaptée à l'entreprise ainsi qu'au pays ciblé. Grâce à la bonne connaissance par le conseiller export des filières, des mécanismes, la démarche est amplement facilitée.»*

B. Sigrist-Girard, Présidente B. SIGRIST  
CONSEIL

*«DIRLAB a conçu et réalisé un logiciel de Transposition Assistée par Ordinateur. Mon marché est pour 96% un marché d'exportation. C'est pourquoi j'ai fait appel au service export de la CCI. Son accueil a été excellent. Après un recensement et examen des forces et faiblesses du projet, la CCI m'a restitué un pré-diagnostic export qui reflétait avec une grande précision la situation de l'entreprise. Les recherches menées sur le Web ont permis d'ouvrir plusieurs pistes nouvelles. J'ai également rencontré les partenaires susceptibles de financer mes opérations. Par ailleurs, une stratégie à l'échelon régional a également été mise au point avec le Conseiller du Commerce Extérieur recommandé par la CCI.»*

A. Souloumiac, Président DIRLAB