



Démarche de développement export Allemagne TPE 13 personnes

Objectif : Augmenter notre part de
chiffre d'affaires à l'export

Secteur concerné : Biens d'équipement , industrie de pièces
en métal de série .

Moyens : Disposer d'une représentation commerciale
Impérative pour travailler sur ce marché.



Chronologie du développement :

- **Mai 2011** : premiers contacts avec la CCFA après orientation de la CCI de côte d'Or
- **Septembre 2011** : validation d'une démarche de développement
Mise en œuvre d'un contrat d'assurance de prospection COFACE
- **Octobre 2011** : démarrage plan d'actions
démarche sur subvention conseil régional de Bourgogne .
- **Fin 2011** : accord sur subvention du conseil régional
- **Début 2012** : analyse des résultats de la démarche initiale
et mise en place du plan d'actions 2012



Mise en place des moyens pour se faire connaître

- Création d'un site internet en allemand
- Elaboration d'une plaquette commerciale en Allemand
- Création de la domiciliation Allemande
- Inscription sur base de données WLW en Allemagne (qui fait quoi) , utilisée par les sociétés allemandes dans l'industrie .
- Plan d'actions commerciales avec ciblage et prospection de clients



Résultats après 3 ans

- Rencontre d'une trentaine de clients
- Propositions à plus de 200 demandes auprès de 50 clients .
- 4 clients , 6 références (démarrage série 8 à 12 mois)
- % CA 2013 : 3,7% CA2014 : 4 à 4,5% (objectif 5%)
- Contraintes : en compétition avec prix d' origine asiatique .
- Répercussion positive sur autre pays : consultation via la base de données WLW nous amenant des consultations et des résultats .