



# EXPORTER VERS LE MARCHÉ AMÉRICAIN: PRÉPARATION ET PROSPECTION

---

- AUDIT EXPORT... ET **PAS** MAUDIT SERA L'EXPORT!
- MARKETING, **PAS** « MAROC...KETING »!
- ERREURS A NE **PAS** FAIRE!
- ALE, QUE D'OPPORTUNITÉS! POUR UN MARCHÉ **PAS** DIFFICILE!

# SUIS-JE PRÊT A EXPORTER?

- A/E, Outil d'analyse **critique** et d'aide à la **décision**
- Aide à identifier les **forces** et les **faiblesses** de l'entreprise
- Diagnostic **général** et diagnostic **spécifique**
- Identifier les **critères pertinents d'évaluation**
- **Mesurer le niveau** de capacité de l'entreprise au niveau de chaque item et au plan global.



# APPROCHES D'ÉVALUATION

---

- Approche classique d'évaluation des grandes **fonctions de l'entreprise**
- Évaluation des éléments de la **chaîne de valeur de l'entreprise**
- Évaluation des performances **quantifiables** et analyse des critères **qualitatifs**.



# Fonctions de l'entreprise

---

- Management
- Production
- Logistique
- Finance
- Ressources humaines
- Fonction juridique
- Éléments de la chaîne de valeur.



# Critères d'évaluation

---

- Grille d'évaluation
- Notation
- Observateur neutre.



# Plan export et organisation à l'export

---

- Business plan
- **organisation**



# Marketing international

---

- Sélectionner son marché
- Produit standard ou à adapter
- Mode de pénétration
- Partenaires et intermédiaires
- Prix à l'export
- Communication
- veille



# Erreurs à éviter

---

- Marché intérieur/export
- Commerce/marketing
- Produit/service
- Internet/Terrain
- Court / long terme
- Seul/consortium
- USA, marché vaste et difficile.



# ALE, opportunités et conditions

---

- CDM « consumer driven market »
- Normes et standards
- ALE et ses conditions
- **AG I I I I I R!**
  
- Merci pour votre attention.