

# Témoignage



## A la conquête de nouveaux marchés



**Pascal Vernet,**

Directeur des ventes Grands Comptes et Export de Gault et Frémont

### Notre stratégie export

De par notre position sur le marché français, l'international a d'abord été géré par opportunités. Suite à la refonte de notre stratégie nous avons choisi de développer notre activité export. Elle représente aujourd'hui un levier de croissance incontournable, grâce notamment à la notoriété du made in France et à l'internationalisation de plus en plus importante de nos clients. Notre ambition est de doubler notre chiffre d'affaires export en 3 ans.

### Un projet d'entreprise

Véritable projet d'entreprise porté par la direction, nous avons adapté notre organisation, affecté de

nouveaux moyens humains, pour entrer dans une démarche réfléchie et structurée. La première étape a consisté à faire un état des lieux précis de notre activité export et de notre offre produits. Le pré-diagnostic de CCI International et un regard extérieur nous ont aidés dans cette démarche par un véritable questionnement, avec notre conseillère internationale de proximité. Nous avons construit ensemble une feuille de route avec les actions prioritaires à mener.

L'étape du ciblage et de la hiérarchisation des marchés nous est alors apparue déterminante. Nous avons utilisé l'outil Objectif Marché® et bénéficié de l'appui méthodologique de CCI International. En fonction d'opportunités et de la connaissance de nos marchés, nous avons listé les pays et déterminé les informations nécessaires pour valider leur potentiel. Nous avons effectué nos recherches sur internet, complété notre grille, noté ces

informations et hiérarchisé ainsi nos pays de prospection.

### Résultats et les perspectives

Confortés par la collecte d'informations concrètes et l'évaluation du potentiel des marchés cibles, le projet international va se transformer petit à petit en projet d'entreprise. Nous établissons désormais un plan d'action adapté pour 2013 - 2014. Le travail avec CCI International a été très bénéfique pour concentrer nos efforts et cadencer notre avancement en fonction de rendez-vous réguliers.

### Les clefs de succès

L'état des lieux de l'activité export sur le marché est une étape incontournable pour prendre conscience des atouts et des faiblesses de l'entreprise. Un regard interne à l'entreprise mais également externe lors de cet état lieux est la base d'une bonne stratégie et donc d'un bon ciblage des marchés.

### Identité entreprise

Transformation de papier et de carton à destination des métiers de bouche

Effectif

Chiffre d'affaires

180

37 M€

2M€

Chiffre d'affaires réalisé à l'export

### Objectif Marché®

Accompagnement sur mesure par un conseiller CCI International au travers d'un outil d'aide à la décision accessible sur une plateforme web dédiée pour :

- Identifier les pays cibles
- Analyser les informations
- Valider les potentiels de chaque marché
- Réaliser une veille d'informations

### Les conseils de CCI International

- Réaliser un état des lieux de l'activité export et déterminer les objectifs à atteindre
- Etablir la liste des pays potentiels et définir les informations à rechercher
- Ne négliger aucune source d'information