

# Business Plan Export

## Le +

Le Business Plan constitue un base parfaite pour obtenir des aides financières (une assurance prospection par exemple) ou mobiliser des outils de financement bancaires. De plus, votre coach TFE peut soutenir votre dossier et vous faciliter la mise en relation !

**TARIF**  
**6300 € HT**

## PUBLIC

Toute entreprise souhaitant bénéficier d'un accompagnement à l'export et notamment les PME, PMI et ETI souhaitant exporter ou prospecter de nouveaux marchés à l'international.

L'ensemble de notre offre en ligne  
[cci-international.net](http://cci-international.net)

**Le BUSINESS PLAN EXPORT, un document de référence incontournable pour faire les bons choix de stratégie à l'export et convaincre vos interlocuteurs financiers de vous soutenir dans votre projet !**  
**Votre coach Team France Export, vous accompagne à la construction de votre BUSINESS PLAN EXPORT et à sa mise en œuvre, une approche gagnante sur toute la ligne !**

## OBJECTIFS

Asseoir vos réflexions, analyser vos forces, établir votre positionnement concurrentiel, bâtir un plan d'action et un budget réaliste et adapté à votre projet et à votre maturité à l'export... Le Business Plan est un outil complet de structuration et de gestion de votre stratégie de développement à l'international ! C'est une démarche indispensable pour valider la faisabilité de votre projet et se lancer à l'export ou sur un nouveau marché avec toutes les cartes en main.

## DESCRIPTIF

Afin de garantir le succès de votre démarche export, il est important de considérer toutes les composantes de votre projet :

**STEP 1 : Diagnostic stratégique :** il permet de se pencher sur les éléments internes et externes à votre entreprise qui peuvent impacter votre développement export. En bref il s'agit d'identifier vos atouts et faiblesses puis d'analyser les opportunités et les menaces de votre environnement avant de définir les options stratégiques les plus pertinentes pour votre entreprise.

**Diagnostic Financier :** il permet d'établir un bilan de la santé financière de votre entreprise avec les recommandations de nos experts.

**STEP 2 : Priorisation marchés et analyses de risques.** Il s'agit d'identifier les marchés et pays porteurs pour votre

offre, de sélectionner ceux qui présentent le plus de chances de succès pour vous et d'écartier ceux qui présentent le plus de risques.

**STEP 3 :** Conclusion du diagnostic stratégique : formuler les domaines d'activité stratégiques et poser les options de business les plus pertinentes, les argumenter et les hiérarchiser.

**STEP 4 :** Cadrage du Business Model : étudier et préciser le modèle économique qui sera créateur de valeur ajoutée pour votre entreprise dans le cadre de ce développement à l'international. De la logique globale de l'entreprise à l'explication du modèle associé au projet qui permettra de gagner de l'argent !

**STEP 5 :** Prévisionnel financier : l'incontournable du Business Plan. Cette étape consiste à établir le prévisionnel d'activité assorti du plan de financement et de trésorerie qui soutiendra le projet export. Nos conseillers Finance étudieront les hypothèses de prévisionnels à mettre en perspective avec les objectifs de l'entreprise à l'export.

**STEP 6 :** Le livrable Business Plan : un seul et même document sur toutes les composantes qui constituent votre projet et qui découlent des étapes précédemment conduites.

# Business Plan Export



## MODALITÉS

Cette prestation est basée sur une méthode et des outils développés par la Team France Export, votre coach s'appuiera sur l'intervention de nos experts «Finance» de la CCI des Hauts-de-France et sur notre réseau d'expertises en France et à l'international.

Cette prestation nécessite un échange préalable d'une demi-journée avec le dirigeant de l'entreprise et/ou la direction export et financière afin de comprendre le projet, les enjeux et de collecter les données nécessaires aux analyses et hypothèses commerciales et financières.

Elle comprend une phase d'analyse, de construction de la partie stratégique, d'élaboration d'un plan d'action, associé à un calendrier et un prévisionnel financier détaillé et réaliste.

Cette démarche se clôture enfin par un RDV de présentation des conclusions de chaque étape et de restitution du livrable Business Plan export.

La prestation est forfaitisée. Elle peut être associée à une demande de financement de la Région Hauts-de-France

(Compte Individuel Export - CIE) pour une prise en charge à 50% du coût TTC de la prestation. Le CIE permettra également de financer tout ou partie du plan d'action identifié qui sera mis en œuvre dans les mois qui suivent.

### VOTRE CONTACT :

Nathalie Baude  
03 59 56 22 70  
[n.baude@cci-international.net](mailto:n.baude@cci-international.net)



## LIVRABLE

### Le contenu du Business Plan Export :

- Sommaire
- Executive summary
- Besoin-Problématique
- La solution
- Le marché
- Les concurrents
- L'équipe
- Stratégie/Plan d'actions
- Le Business Model
- Analyse financière et le prévisionnel à 3 ans

L'ensemble de notre offre en ligne  
[cci-international.net](http://cci-international.net)

Page 2/2