

Modèle de Plan d'Action Export

Structurez votre développement international étape par étape

Un projet export réussi repose sur une stratégie claire, des objectifs précis et un plan d'action structuré.

Ce modèle permet aux entreprises de mieux organiser leur développement international, prioriser leurs actions et suivre efficacement leur progression commerciale.

1. Diagnostic Initial de l'Entreprise

Objectif

Évaluer le niveau de préparation de l'entreprise à l'export.

Éléments à analyser

- Capacité de production
- Ressources humaines disponibles
- Niveau de digitalisation
- Certifications & conformité
- Capacité logistique
- Situation financière
- Expérience internationale
- Compétitivité de l'offre

Questions clés

- L'entreprise est-elle prête à répondre à une demande internationale ?
 - Les produits sont-ils conformes aux normes des marchés ciblés ?
 - Les supports commerciaux sont-ils adaptés à l'export ?
-

2. Définition des Objectifs Export

Exemples d'objectifs

- Trouver des distributeurs
- Générer des leads internationaux
- Participer à des appels d'offres
- Ouvrir un nouveau marché
- Augmenter le chiffre d'affaires export
- Développer un réseau de partenaires

Indicateurs de performance (KPI)

- Nombre de prospects contactés
 - Nombre de rendez-vous obtenus
 - Taux de conversion
 - Volume export réalisé
 - Nombre de nouveaux marchés ouverts
-

3. Sélection des Marchés Cibles

Critères de sélection

- Taille du marché
- Potentiel de croissance
- Barrières réglementaires
- Niveau de concurrence
- Accessibilité logistique
- Stabilité économique
- Opportunités sectorielles

Priorisation recommandée

Marché prioritaire

Pays à fort potentiel immédiat

Marché secondaire

Marchés à développer progressivement

Marché long terme

Opportunités stratégiques futures

4. Positionnement & Offre Export

Définir :

- Produits prioritaires
- Avantages concurrentiels
- Politique tarifaire
- Conditions logistiques
- Argumentaire commercial
- Valeur ajoutée internationale

Adapter si nécessaire

- Packaging
 - Langue
 - Certifications
 - Documentation technique
 - Modes de paiement
-

5. Préparation des Supports Commerciaux

Documents indispensables

- Company profile
 - Catalogue produits
 - Fiches techniques
 - Présentation export
 - Site web multilingue
 - Signature email professionnelle
 - Références clients
 - Certifications
-

6. Stratégie de Prospection Internationale

Canaux de prospection

- LinkedIn
- Emailing B2B
- Salons professionnels
- Plateformes B2B
- Réseau distributeurs
- Appels d'offres internationaux
- Google & SEO
- Partenariats locaux

Actions à prévoir

- Création base prospects
 - Campagnes emailing
 - Rendez-vous commerciaux
 - Relances
 - Démonstrations produits
 - Webinaires & présentations
-

7. Développement de la Visibilité Internationale

Optimisations recommandées

- Référencement SEO international
 - Présence LinkedIn active
 - Page Google Business
 - Articles professionnels
 - Vidéos corporate
 - Relations presse
 - Annuaire B2B sectoriels
-

8. Organisation Logistique & Administrative

Préparer :

- Incoterms
- Transport international
- Conditions douanières
- Assurance export
- Moyens de paiement
- Délais de livraison
- Documents export

Vérifications

- Partenaires logistiques fiables
 - Processus SAV international
 - Conditions de garantie
-

9. Suivi Commercial & Pilotage

Mettre en place :

- CRM prospects
- Tableau de bord export
- Reporting commercial
- Suivi des leads
- Analyse des performances

KPI recommandés

- Nombre de leads générés
 - Coût acquisition client
 - Temps de conversion
 - Taux de réponse
 - Revenus export
-

10. Amélioration Continue

Évaluer régulièrement :

- Performance des marchés
- Rentabilité export
- Qualité des partenaires
- Retour clients
- Efficacité des campagnes

Ajustements possibles

- Changer de marché cible
 - Adapter les prix
 - Optimiser les supports
 - Renforcer la prospection digitale
-

Exemple de Planning Export – 90 Jours

Mois 1

- Diagnostic export
- Création supports commerciaux
- Sélection marchés cibles
- Optimisation visibilité digitale

Mois 2

- Lancement prospection
- Campagnes emailing
- Développement LinkedIn
- Recherche partenaires

Mois 3

- Rendez-vous commerciaux
- Participation événements
- Suivi leads
- Ajustement stratégie

Check-list finale Export Ready

- Supports commerciaux finalisés
- Site web professionnel
- Documents export disponibles
- Prospects identifiés
- Processus commercial défini
- Logistique validée
- Équipe formée
- KPI mis en place

Recommandation MEDSELECT

Les entreprises qui réussissent à l'export sont celles qui structurent leur démarche commerciale avec méthode, visibilité et régularité.

MEDSELECT vous accompagne dans :

- La structuration de votre stratégie export
- La création de vos supports professionnels
- Votre visibilité digitale internationale
- La génération d'opportunités business B2B