



SUEXPANSION
RAYONNER À L'INTERNATIONAL





SUEXPANSION ACCOMPAGNE
LES ENTREPRISES FRANÇAISES INNOVANTES
DANS LEUR DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL,
SPÉCIFIQUEMENT DANS LES PAYS ÉMERGENTS
À FORTE CROISSANCE.

Vous possédez, vous développez, vous créez,
vous valorisez un produit ou service à caractère innovant ?
**Nous pouvons vous faire profiter de notre expérience et de
notre connaissance des marchés émergents
à fort potentiel économique.**

Appuyé sur un réseau de partenaires locaux,
SUEXPANSION propose une démarche rapide et
efficace pour obtenir les premiers marchés
de votre entreprise au grand export.

Les gains pour votre société sont nombreux :
Atteindre de nouveaux débouchés pour votre offre,
répondre à la saturation d'un marché,
ou lisser une activité marquée en France
par la saisonnalité...

Dans une logique de partenariat,
SUEXPANSION vous propose
un mode de rémunération basé sur la performance,
lié aux résultats tangibles obtenus,
afin de réduire votre investissement
et de partager le risque.

Notre rémunération comprend donc
un investissement fixe réduit
et une prime de succès
indexée sur le chiffre d'affaires généré
par notre action.

*« Dirigeant
d'une PME innovante
des Pays de la Loire,
j'ai fait confiance
à SUExpansion
il y a 6 mois.

Compte-tenu
des ventes déjà réalisées
et des nombreux
projets en cours
sur la zone Amérique Latine,
nous prévoyons
que la mission confiée
à **SUEXPANSION**
sera (très) rentable
en moins d'un an ».*

Yann Goyat,
fondateur et dirigeant de Logiroad,
solutions logicielles pour la gestion de la voirie

« Seules 25% des entreprises françaises ayant un potentiel
à l'export ont entrepris une réelle démarche à l'international...

... mais 95% des pme engagées durablement (entre 2 et 3 ans)
dans cette démarche sont satisfaites »

Basée sur la culture du résultat et sur une vision pragmatique des affaires,
SUEXPANSION propose une démarche concrète, par étapes,
du diagnostic export à l'implantation de votre entreprise à l'étranger,
en passant par la recherche d'aides et de subventions à l'export.



**1 IDENTIFIER LE POTENTIEL EXPORT :
LE DIAGNOSTIC**

- Identification des produits ou services exportables
- Détermination des besoins en marketing
- Disponibilité de compétences en interne
(commerce international, langues, logistique)



**2 CONNAÎTRE L'ÉCOSYSTÈME :
L'ANALYSE DES MARCHÉS CIBLES**

- Etude de terrain avec l'appui de partenaires locaux
- Adéquation des produits/services aux marchés ciblés
- Etat de la concurrence
- Eventuels freins ou barrières d'entrées
- Création d'une base de données prospects qualifiée



**3 FORMALISER LA STRATÉGIE GAGNANTE :
LA RÉALISATION D'UN PLAN D'ACTION**

- Objectifs et étapes de la démarche export
- Montage des dossiers d'aides et de subventions
- Définition des profils de partenaires
- Choix des canaux de commercialisation



**4 VALIDER LA DÉMARCHE PAR LE TERRAIN :
LA MISSION EXPLORATOIRE**

- Prises de rendez-vous,
- Rencontres des prospects sur place,
- Détection des opportunités,
- Concrétisation d'affaires...



**5 PÉRENNISER LA DÉMARCHE EXPORT :
APRÈS LES PREMIÈRES AFFAIRES...**

- Création d'un service dédié en interne,
- Implantation à l'international,
- Représentation,
- Out-sourcing...



Harold CASTRO

Directeur Général

France et Amériques

Espagnol - Anglais - Français

IT - E gouvernement - Education - Transport



Eric THOMAS

Chef de projets

France et Europe

Espagnol - Français

Smart City - E gouvernement - Formation



Olivier MARCISSET

Chargé de projet

Europe et Afrique

Allemand - Anglais - Français

Innovation - Technopoles - Biotech



Abel ESSONO

Chargé de Partenaires

**Europe et Afrique
subsaharienne**

Allemand - Anglais - Français

*Chasseur de talents
Coaching développement*



Jesicka ROMERO

Responsable zone Export

Amérique Latine

Portugais - Espagnol

Anglais - Français

Transport - Education - Equipement



Najima EL MOHTADI

Responsable produit

France et Maghreb

Arabe - Français

Education - Formation



Natalia CHUDOBA

Assistante

Amérique Latine et Europe

Allemand - Anglais

Espagnol - Français

IT - Education



SUEXPANSION
RAYONNER À L'INTERNATIONAL



+33(0) 2 40 76 80 87
2 rue Robert Schuman
44400 REZÉ

contact@suexpansion.com
www.suexpansion.com

SUEXPANSION
RAYONNER À L'INTERNATIONAL

