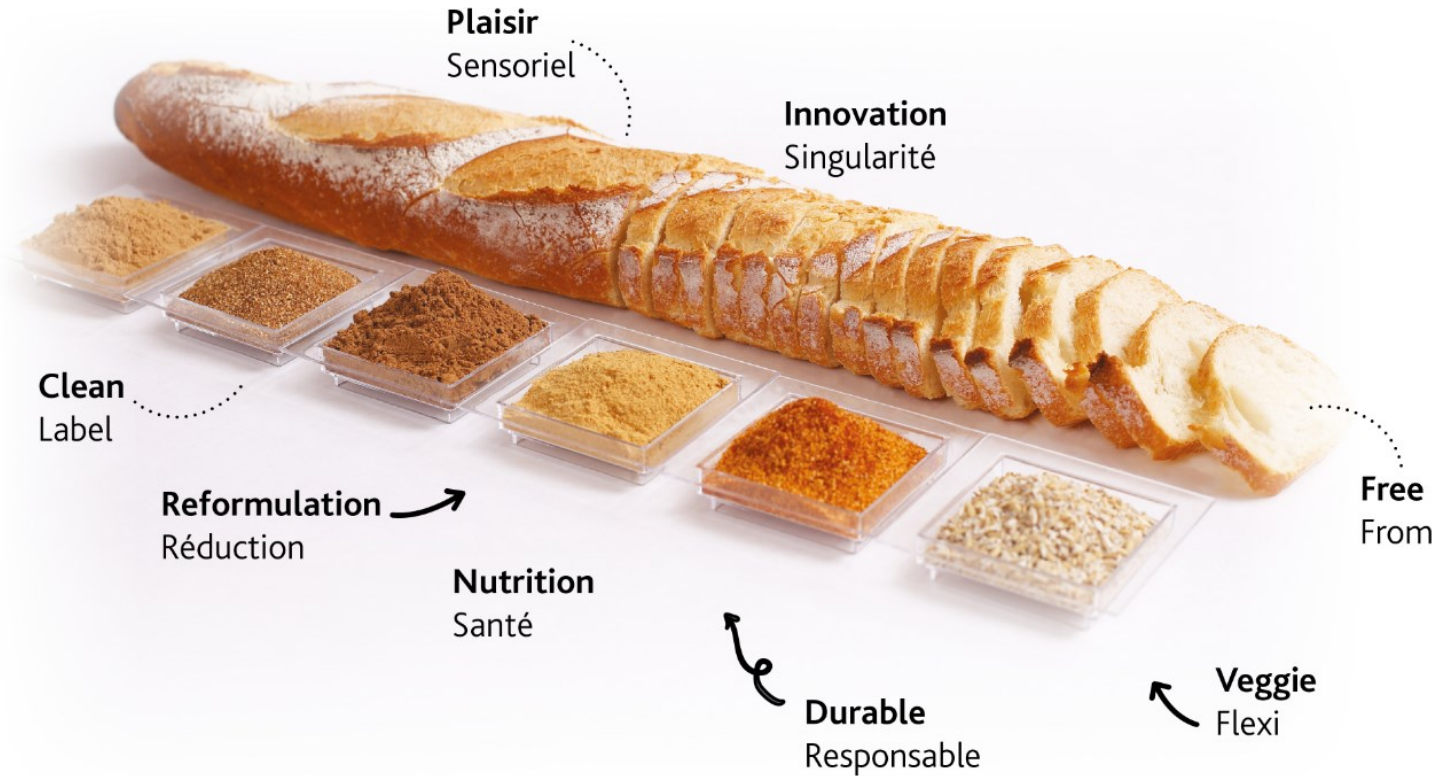




STRATÉGIE EXPORT D'EUROGERM

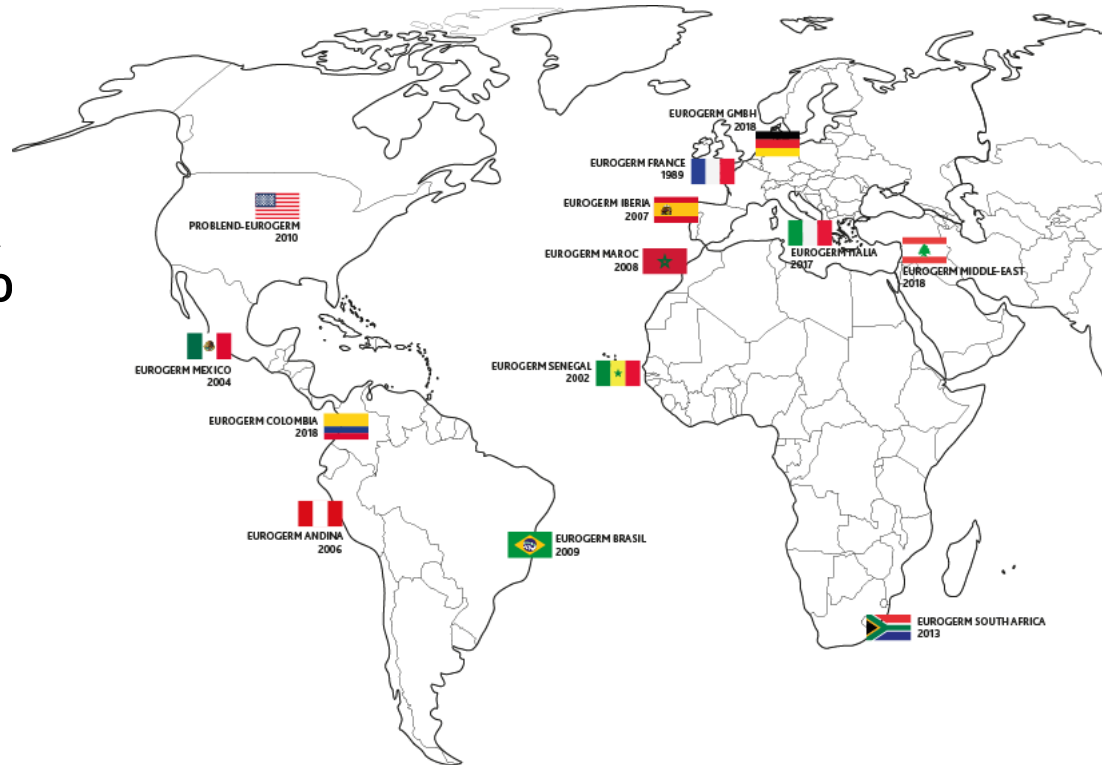
CEBP - 14 novembre 2018 - Serge MOMUS

Ingrédients & Solutions



Un groupe internationalisé

- CA 106 M€
dont Export 67%
- 12 filiales
étrangères



Question : une grande diversité de clients

- Boulangerie Dakar
- Ligne biscottes



Réponse : une stratégie export multi-canaux

- Ventes directes de France
- Agents commerciaux
- Distributeurs
- Filiales commerciales
- Filiales de production, en propre ou en JV

Par où commencer ?

- **Intelligence économique :**
population, consommation de farine, prix de Kg de pain, concentration des acteurs, canaux de distribution, réglementation douanière, taxes d'importation, présence des concurrents, langue, stabilité de la monnaie, contacts locaux,...
- **Pays cibles :**
matrice potentiel vs risque, analyse SWOT

Par où commencer ?

- Et surtout :



Faites-vous aider



Un échec : la Chine



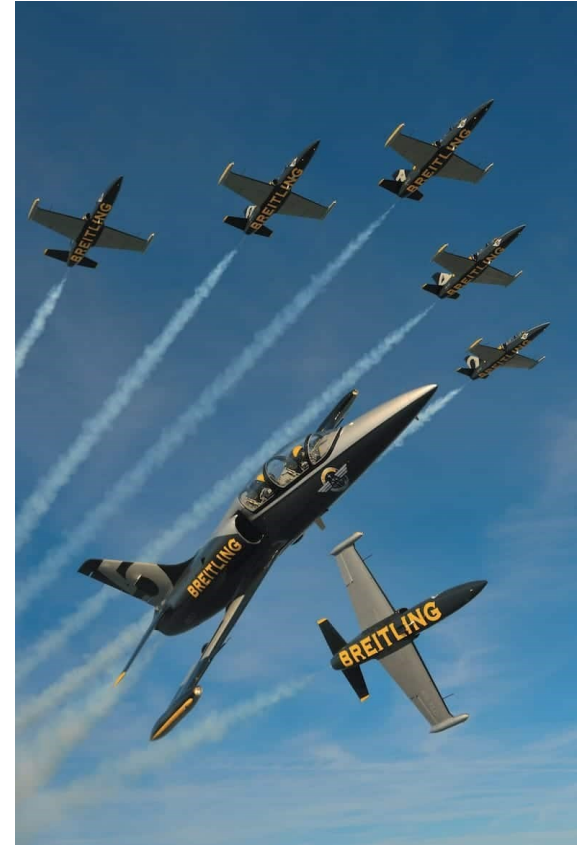
Une réussite : le Brésil



Un projet, un homme, des moyens

- Que votre offre soit parfaite
- Que le projet soit porté par un chef de projet et soutenu par le dirigeant
- Que 100% des ressources de l'entreprise y soient consacrées
- Ayez de l'imagination!
- Prenez des risques.....calculés ! Business Plan 3 à 5 ans

*« Les navires qui restent au port
ne rentrent jamais les cales pleines
mais aussi ceux qui naviguent en escadre
arrivent plus facilement à destination. »*



MERCI DE VOTRE ATTENTION

smomus@eurogerm.com

