



Formation : stratégie commerciale à l'export

Temps : 48h

# Elaborer une stratégie commerciale à l'export

Comprendre les ressorts d'une commercialisation de ses vins à l'export et savoir élaborer et mettre en place une stratégie commerciale pertinente et efficace

**Objectifs de la formation :** Cette formation a pour objectif de faire connaître, autour de plusieurs ateliers les différentes étapes de la création d'une stratégie commerciale à l'export afin d'être efficace et rentable lors de la mise en place opérationnelle de l'action de prospection de ces marchés.

**Prérequis :** Aucun

**Durée et horaires :** 6 journées de 8h de 9h-13h / 14h-18h

**Moyens pédagogiques :** Méthode active et participative . Énoncés théoriques - Exercices d'application - Le stagiaire est évalué en début et en fin de formation.

**Public :** Responsable ou salarié d'exploitation viticole

**Support :** Powerpoint mis en PDF pour les participants. Fichiers Excel interactifs

## **Contenu de la formation**

Introduction :

- Les ressorts du commerce international et les « pré-requis » pour réussir
  - Quels motifs pour exporter ?
  - Stratégie interne à l'entreprise
- Questionnaire de « pré diagnostic »

SARL ATOUT TERROIR

SIRET 823 268 743 00015 – N° d'activité 76340937534

N°TVA : FR01 823 268 743

**Laelitia BURON & Camille FEUILLAT**

Sydel Cœur d'Hérault / 34725 SAINT ANDRE DE SANGONIS

Contact

[contact@atout-terroir.com](mailto:contact@atout-terroir.com)

06 95 09 00 47 / 06 72 74 96 08

[www.atout-terroir.com](http://www.atout-terroir.com)



## Le plan de développement à l'international

### 1. Faire un diagnostic de l'entreprise

- Forces , Faiblesses (Utilisation tu SWOT)
- Quantités disponibles pour l'export
- Compétences humaines
- Etat de la trésorerie – Pourra t'on avancer des frais ?
- Avantages de l'exportation pour le domaine ?
- Quelle est la situation de l'entreprise à l'export ?
- Quelles sont les démarches déjà entreprises ?

Documents utilisés :

Plan de trésorerie de l'entreprise

SWOT

### 2. Fixer par écrit les objectifs de vente

- Fixer par écrit les objectifs de vente en volume et en valeur
- Déterminer les objectifs en fonction du temps : Court Terme, Moyen terme, Long terme
- Savoir être réaliste !

Documents utilisés :

Plan des stocks de l'entreprise

Evolution des ventes / Tendances = Chiffres des années passées

Planning de développement

### 3. Définir les marchés cible par ordre de priorité

- L'étude de marché – Organisation et réalisation
- Quelles informations importantes incorporer dans l'étude ?
- Sources d'information
- Tableau comparatif des pays
- Matrice de sélection

Documents utilisés :

Etudes France Agrimer / Sud de France développement / DGCCRF/ Ubi France / Autres

Modèle de tableau comparatif des pays créé par ATOUT TERROIR

Modèle de matrice de sélection créée par ATOUT TERROIR

### 4. Définir les axes stratégiques et l'argumentaire

- Adaptation
- Formalités
- Incoterms
- Distribution
- Paiement
- Implantation commerciale

SARL ATOUT TERROIR

SIRET 823 268 743 00015 – N° d'activité 76340937534

N°TVA : FR01 823 268 743

**Laelitia BURON & Camille FEUILLAT**

Sydel Cœur d'Hérault / 34725 SAINT ANDRE DE SANGONIS

Contact

[contact@atout-terroir.com](mailto:contact@atout-terroir.com)

06 95 09 00 47 / 06 72 74 96 08

[www.atout-terroir.com](http://www.atout-terroir.com)



- Définir un argumentaire de vente  
Arguments rationnels / Arguments irrationnels  
Entreprise / Produit / Vendeur

*Documents utilisés :*

*Modèle de tableau argumentaire créé par ATOUT TERROIR*

*Exemples de Matières sèches : Bouchons / Etiquettes / Cartons / Bouteilles*

## **5. Prévoir une stratégie dérivée**

- Prévoir 1 à 3 scénarios en cas d'échec , d'impossibilité du vigneron, de choix différent du client

## **6. Ecrire un plan d'actions**

- Définir un plan d'actions en fonction des thèmes suivants :  
Marketing, Commercial, Communication, Production, Evènementiel ,  
Ressources humaines, Finances

*Documents utilisés :*

*Modèle de Plan d'actions créé par ATOUT TERROIR*

## **7. Evaluer les investissements internes et externes pour l'export**

- Définir un plan d'investissement en fonction des thèmes suivants :  
Marketing, Commercial, Communication, Production, Evènementiel ,  
Ressources humaines, Finances

*Documents utilisés :*

*Modèle de tableau des investissements internes et externes créé par ATOUT TERROIR*

## **8. Faire un budget et un plan de trésorerie pour évaluer la faisabilité**

- Les coûts à prendre en compte
- Fixer les prix à l'export
- Intégrer les conditions de vente sur le calcul des prix
- Plan de trésorerie

*Documents utilisés :*

*Modèle de budget prévisionnel créé par ATOUT TERROIR*

*Modèle de plan de trésorerie créé par ATOUT TERROIR*

## **9. Contacter les assureurs , les banques, les aides et la COFACE**

- Les aides « jouons collectif »
- Les aides Régionales
- Les aides nationales
- France Agrimer
- Autres
- Sud de France (cas particulier)

**SARL ATOUT TERROIR**

SIRET 823 268 743 00015 – N° d'activité 76340937534

N°TVA : FR01 823 268 743

**Laetitia BURON & Camille FEUILLAT**

Sydel Cœur d'Hérault / 34725 SAINT ANDRE DE SANGONIS

Contact

[contact@atout-terroir.com](mailto:contact@atout-terroir.com)

06 95 09 00 47 / 06 72 74 96 08

[www.atout-terroir.com](http://www.atout-terroir.com)



## 10. Lancer la stratégie de manière opérationnelle et faire un suivi de résultats

- Prospection : salons ou missions ?
- Mission : Les règles préliminaires + Quelques conseils
- Les salons : Quels salons + Quelques conseils
- Préparer son stand
- Le suivi

### CAS PRATIQUE : Selon le nombre de participants à la formation soit un cas pratique sur un domaine viticole fictif ou un cas pratique sur les domaines propres à chaque stagiaire

Utiliser le plan de développement à l'international pour créer une stratégie de développement à l'export. Nous nous focaliserons sur les marchés Européens. Cette stratégie pourra être mise en place par l'apprenant dès la fin de la formation.

### Intervenantes :

Laetitia BURON et Camille FEUILLAT

SARL ATOUT TERROIR

SIRET 823 268 743 00015 – N° d'activité 76340937534

N°TVA : FR01 823 268 743

**Laetitia BURON & Camille FEUILLAT**

Sydel Cœur d'Hérault / 34725 SAINT ANDRE DE SANGONIS

Contact

[contact@atout-terroir.com](mailto:contact@atout-terroir.com)

06 95 09 00 47 / 06 72 74 96 08

[www.atout-terroir.com](http://www.atout-terroir.com)

