

COLOMBUS DEVELOPMENT NETWORK - CDN *NEWS*

2018 / Edition septembre



PRIORITE EXPORT !

Bien évidemment, nous espérons que nos lecteurs ont passé de bonnes vacances et que la reprise s'effectue dans de bonnes conditions.

Cependant, fermer au mois d'août n'est pas la meilleure solution lorsque l'on se développe à l'international. Une de nos entreprises clientes est probablement en train de gagner une affaire en Asie car elle a pu répondre à des demandes techniques alors que même son propre client pensait qu'il aurait à attendre jusqu'en septembre. Dans de nombreux cas, il suffit de peu pour améliorer la relation client, un bon accueil en anglais, un bon suivi des demandes, une documentation complète... Ce que nous pouvons diagnostiquer et aider à corriger dans des démarches très simples d'accompagnement. Une bonne stratégie est nécessaire mais aussi une bonne exécution!

QUELLE PRESTATION ?

De nombreuses entreprises s'interrogent sur les prestations d'accompagnement que peut apporter un prestataire en développement international. Columbus Development Network propose 3 grandes familles de prestations.

La stratégie

La stratégie export de l'entreprise est, au démarrage, parfois subie. Même en ayant anticipé un développement international, le chef d'entreprise n'a pas nécessairement prévu à quelle vitesse les sollicitations pouvaient arriver. Sa stratégie export est probablement construite dans le rush. Il est souhaitable d'apporter une expérience pour aider à valider ou à revoir cette stratégie, sans jugement, juste pour apporter un regard extérieur. Cette offre est proposée de manière totalement confidentielle et sur mesure, en tête à tête avec le dirigeant mais aussi dans un 2^{ème} temps, avec ses équipes.



L'opérationnel

Un projet de déploiement, d'implantation, de recrutement ? Le moment de se poser et de réfléchir à comment optimiser sa structure pour se développer à l'export. Comment optimiser ? En comparant les objectifs et les capacités de l'entreprise à l'instant « t » pour identifier les points d'amélioration et proposer des solutions concrètes et adaptées. Une PME ne fonctionne pas comme un groupe...



La sous-traitance

Pour différentes raisons, sectorielles, stratégiques, opérationnelles, temporaires... vous externalisez tout ou partie de votre commerce export à Columbus Development Network. C'est une solution flexible et économique, mais aussi efficace : intégration dans vos process, transparence pour vos clients.



Dans tous les cas, une offre sur mesure et adaptée aux besoins.



Kit de démarrage export PME :
préparation, financement, action !

CDN en bref :

25 années d'expérience en direction commerciale export dans des PME de haute technologie constituent le socle de l'expérience que CDN apporte à ses clients.

4 années de conseil en stratégie export et accompagnement commercial.

Les domaines d'activité privilégiés couvrent les secteurs de l'industrie y compris l'aéronautique, la défense et la sécurité ainsi que l'environnement, les objets connectés...

Pour nous contacter :

Colombus Development Network

93 rue Crillon

69006 Lyon

09 86 26 93 21

info@colombusdev.net

www.colombusdev.net

FINANCEMENTS « EXPORT » ASSURANCE PROSPECTION 2018

BPI France ne rassure pas vraiment sur le succès à l'international, 8% des entreprises toujours exportatrices au bout de 10 ans selon l'infographie ci-dessous

<http://www.bpifrance.fr/A-la-une/Actualites/Une-infographie-pour-vaincre-la-peur-de-l-international-!-35686>

mais assure avec une nouvelle mouture de l'Assurance Prospection.

Colombus Development Network peut vous informer sur les spécificités de cette nouvelle formule et surtout vous aider à préparer le coût de votre plan de développement. Le coût et les aides, c'est bien mais il est essentiel d'engager les actions et de les avoir bien définies auparavant. Une démarche dans la durée qui donne des résultats mais pas d'improvisation.

KIT DE DEMARRAGE : UNE OFFRE SPECIALE PME

Colombus Development Network a conçu une méthodologie validée par des années d'expérience en développement stratégique et commercial à l'international. Avec maintenant 4 années de recul, l'expérience démontre l'importance de mettre à la disposition des primo exportateurs un « **kit de démarrage export PME** ». Avec le chef d'entreprise, nous construisons ensemble les grandes lignes du plan d'action en fonction de la stratégie envisagée et nous évaluons les ressources nécessaires/existantes. Le kit englobe l'évaluation du financement des actions en regard des modalités de l'assurance prospection (AP) de BPI France, si besoin, afin de permettre à l'entreprise de bien comprendre ce dispositif et éventuellement de déposer un dossier de financement, pour in fine, faire plus et mieux à l'export !

BILAN EUROSATORY 2018

Colombus Development Network a été présent sur le salon au sein du pôle « Conseil en stratégie ». Notre impression : le dynamisme du « Village des start-up » avec de nombreuses innovations. Notre regret : la vision court-terme (ou manque de vision) lorsque les entreprises donnent l'impression d'attendre le client, il faut aller le chercher ! En tout cas, une très bonne édition, et un visitorat de qualité.

Vivement 2020 !

