

COLOMBUS DEVELOPMENT NETWORK - CDN *NEWS*

2019 / Edition février



5 ANS !

C'est évidemment un cap pour une entreprise. Le franchir avec l'impression du devoir accompli mais aussi de pouvoir encore progresser, c'est très satisfaisant.

Dans un pays qui enchaîne les grèves et les crises, il n'est pas simple de suivre une ligne droite de développement. Apporter des solutions, c'est bien, mais les délais de décision, de réalisation et les contraintes diverses et variées rendent les choses compliquées pour les PME. Ce vécu d'entrepreneur est une force au service de nos clients, tout autant que la variété des missions effectuées et la diversité des entreprises accompagnées. Améliorer le service rendu, innover dans les approches, c'est tout cela que nous apportons pour aller plus loin, ensemble, à l'international ! Et nous ferons un bilan dans 5 ans pour le prochain anniversaire, cap sur les **10 ans** !

NOUVELLE OFFRE POUR LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET L'INTEGRATION

Dans nos éditions précédentes, nous avons détaillé les missions proposées par Columbus Development Network pour l'accompagnement commercial. Nous ajoutons cette année une nouvelle formule :

Le commerce externalisé

Dans ce cadre, l'entreprise confie la commercialisation de son offre à notre force commerciale. Les outils type CRM peuvent être ceux de l'entreprise, les fichiers clients sont sa propriété mais l'ensemble des actions, de la prospection à la prise de commande, sont effectuées par CDN. L'entreprise se concentre donc sur sa R&D et la production, aidée par les tableaux de bord établis ensemble.

L'intégration de solution

De par son réseau international, Columbus Development Network est sollicité par des demandes de sourcing de produits spécifiques et propose des solutions qui peuvent être composées de plusieurs offres ou mixer une offre de produits et de services par exemple. Dans ce cas, CDN va porter le projet auprès des clients avec le soutien des PME qui fournissent les briques technologiques.

Dans tous les cas, CDN propose une offre sur mesure et adaptée aux besoins de chaque PME.

FONDS EUROPEEN DE DEFENSE



Avec ses partenaires du réseau SECDEF, CDN a pris de l'avance sur l'annonce des fonds européens orientés vers la défense et notamment sur l'EDIDP, le Programme Européen de Développement Industriel pour la Défense (EDIDP en anglais) en vous alertant déjà en 2018 sur ces sujets. Que ce soit pour votre recherche de partenaire, l'évaluation et le montage du dossier, CDN vous accompagne afin de maximiser vos chances et de vous orienter dans ces démarches complexes mais avec un financement important à la clé, en 2019 et encore plus en 2020 ! Prenez date.



L'offre SECDEF

Avec nos confrères d'Augmenti (Toulouse) et EuropExpert (Bruxelles), nous constituons sous le label SECDEF un ensemble de compétences qui répondent aux besoins des PME en leur offrant l'accessibilité à ces compétences qu'elles ne peuvent intégrer : assistance à réponse à appels d'offre, montage de projets, référencement institutionnel, business development, autant de cordes à nos arcs qui couvrent l'ensemble des besoins de l'innovation au commerce et notamment, l'accès à des programmes comme les fonds européens de défense.



SERVIR L'AVENIR

RAPPEL : ASSURANCE PROSPECTION

BPI France ne rassure pas vraiment sur le succès à l'international, 8% seulement des entreprises seraient 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>

Colombus Development Network vous informe sur les spécificités de cette nouvelle formule de l'assurance prospection et surtout vous aide à préparer votre plan de développement, à évaluer son coût et son efficacité.

Les aides, c'est bien mais il est essentiel d'engager les actions et surtout de les avoir bien définies préalablement. Une démarche dans la durée qui donne des résultats mais ne tolère pas l'improvisation. D'où l'importance de se faire accompagner lorsque l'on se lance à l'export.

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.

5 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 les objets connectés, la cyber sécurité, les capteurs intelligents...

Pour nous contacter :

Colombus Development Network

93 rue Crillon

69006 Lyon

09 86 26 93 21

info@colombusdev.net

www.colombusdev.net

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 5 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 !

