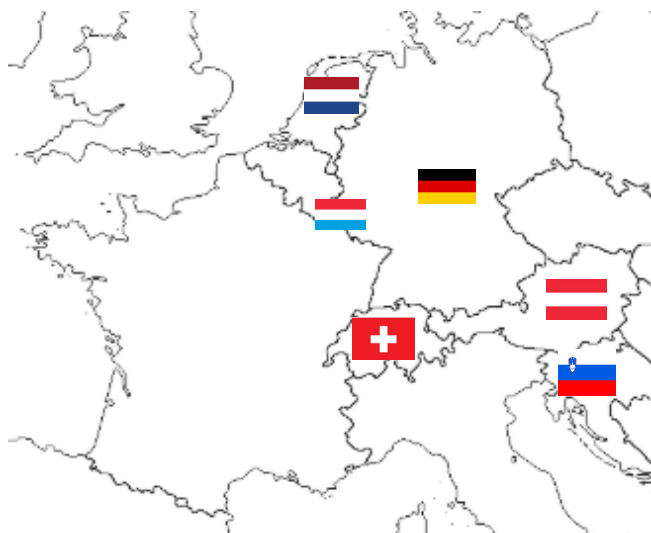


Zone Rhénane



25% des exportations
françaises

6 Pays couverts
5 Bureaux Business France
55 Experts sectoriels
1 Equipe communication digitale



Le programme Booster Food est né de la conviction que tout développement export doit intégrer une dimension temporelle et que les résultats s'obtiennent dans la durée. S'agissant de marchés matures et concurrentiels, une approche volontariste et bien structurée est essentielle pour réussir son ancrage commercial. Bien au-delà d'un processus stratégique, c'est d'un changement de mentalité dont il s'agit : aucun obstacle au franchissement du Rhin n'est insurmontable, c'est avant tout une question de méthode et de temps.

Booster Food est un programme sur-mesure orienté accès marché pour les PME et ETI du secteur de l'Agroalimentaire (hors Vins, Spiritueux et Craft) qui souhaitent développer un courant d'affaires pérenne ou renforcer leur présence outre-Rhin. Booster place au cœur de son approche méthodologique la réussite du projet export de l'entreprise et se caractérise par un accompagnement dans la durée de 12 mois, complet et cohérent, tenant compte des spécificités sectorielles, et de la structure et de l'historique export de chaque entreprise bénéficiaire.



Approche méthodologique

Cadrage

- Analyse et cadrage en France
- Aide à l'orientation géographique pour identifier LE ou LES pays cibles (2 maximum)
- Plan d'Actions & définition des objectifs

Préparation (*)

- Elaboration de la stratégie de communication & adaptation ou création de supports
- Campagne de communication sur réseaux sociaux
- Structuration de la présence locale (recherche de partenaire technique, de service...)
- Préparation interculturelle et commerciale

=> * Liste non exhaustive des modules de préparation. Ces derniers peuvent être adaptés en fonction du besoin de entreprises

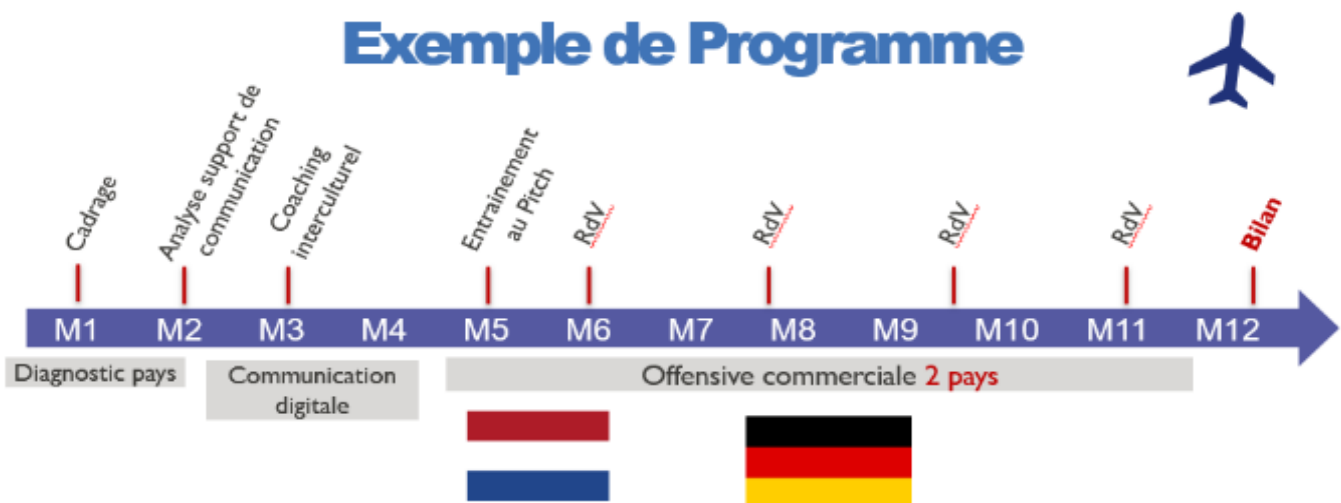
Projection

- Offensive Commerciale
- Follow-up : What's next ?



“ Le programme débute par une première phase de cadrage dont l'objectif est de définir conjointement avec vous le projet export et les moyens nécessaires à sa mise en œuvre. Après un temps de préparation, la phase principale est dédiée à l'**offensive commerciale**. ”

Exemple de Programme



Ce déroulé est donné à titre d'exemple et sera adapté selon vos besoins, Le nombre de déplacements sur la zone est variable, certains entretiens pouvant par ailleurs être organisés en visio-conférence. Début et fin du programme flexibles.