

Développez votre activité commerciale sur le territoire américain depuis la Région Sud grâce à la mise à disposition d'un business developer !



6 mois de
Business Development



8h de prospection
commerciale par semaine



40 à 70 prospects
approchés par mois



Jusqu'à 18
rendez-vous



Grâce au soutien de la Région Sud et de risingSUD,
Team France Export et la Chambre de Commerce Franco-Américaine de San Diego proposent
un service de business development aux entreprises françaises sur l'ensemble des Etats-Unis



Contenu du programme



Atelier de présentation
du service

Le 22 juin 17h00 à 18h00 :
[Replay disponible ici](#)



Préparation de la prospection
avec l'entreprise



Mise en relation des
prospects qualifiés avec
l'entreprise



- PHASE 1 - PRÉPARATION

1 mois

Préparation et accompagnement par votre conseiller export :

- Point de cadrage avec Business France ou FACC San Diego (identification des prospects et des actions prioritaires)
- Définition des stratégies de vente et cibles potentielles
- Formation à la pratique des affaires aux USA et au pitch de vente à destination des prospects
- Réunion de cadrage avec l'entreprise pour revue du matériel marketing et pitch de vente



- PHASE 2 - BUSINESS DEVELOPMENT

5 mois

Mise à disposition d'un business developer à temps partagé 8h/semaine :

- Profiling de précision (les recherches se basent sur l'ideal Customer Profile de l'entreprise)
- Introduction et prise de rendez-vous avec les commerciaux ou contacts des entreprises régionales
- Reporting mensuel
- Point à mi-parcours pour recadrer le projet
- Point en fin de mission avec un rapport sous forme de bilan



Une équipe dédiée

Des experts bilingues

Un réseau local vaste

Des équipes intégrées à votre cycle de vente

Un reporting régulier

Contact hebdomadaire

Reporting mensuel

Une approche business

Feedback terrain par vos prospects

Risques limités liés à l'embauche et coûts de management

PROFITEZ D'UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

M-1

Mois 1

Mois 1 – Mois 6

Mois 6

Accompagnement et suivi par votre Conseiller Export

Entretien exploratoire

Phase 1 : Préparation et coaching

- Formation technique
- Définition des cibles et comptes prioritaires
- Optimisation du matériel marketing

Phase 2 : Prospection à distance

- Profiling de précision
- Prise de contact individualisée
- Organisation de rendez-vous
- Rapport mensuel

Closing

- Bilan de fin de mission



Pourquoi choisir les Etats-Unis ?

- Les américains ont le **pouvoir d'achat le plus élevé au monde** : consommation des ménages soutenue, demande importante
- 6ème au classement **“Doing Business”** (2019)
- **4800 filiales françaises** sont installées aux Etats-Unis et emploient plus de **700 000 personnes**
- **Bonne image des produits français aux Etats-Unis** (ex : légitimité importante dans le secteur des Nouvelles technologies)

Source : Business France

Secteurs porteurs



Technologies
et services



Art de vivre &
Santé



Agroalim
entaire



CleanTech -
Energie



Mer



Intérêts et avantages du programme

- Prospector le marché **sans attendre la réouverture des frontières**
- Être présent sur le marché américain **avant vos concurrents**
- **Continuer le pilotage de votre activité** tout en bénéficiant de la prospection du marché américain
- Être accompagné par un **business developer expert du marché américain** lors de vos rendez-vous
- **Limiter les risques** liés à l'embauche d'un collaborateur local et les **coûts de management** associés
- **Réduction des frais de prospection** avec une force de vente externalisée

EXPAND USA

RETOUR SUR EXPAND USA 2020



7 ENTREPRISES REGIONALES ACCOMPAGNEES



BILAN / CHIFFRES CLES



78 rendez-vous organisés



54 rendez-vous qualifiés organisés



Jusqu'à 1403 prospects identifiés



49 opportunités repérées



« Expand US a été une réelle opportunité pour confirmer notre stratégie de développement sur le marché US en contribuant notamment à la signature d'un contrat avec un nouveau client à fort potentiel »

Pauline SACAREAU
Head of Business Development



« Très bon suivi commercial et implication dans l'acquisition de la connaissance des offres et la prospection »

Jean-Philippe CHOUIKA
International Business Developer



« Très satisfait de l'accompagnement, de la réactivité et du dynamisme du business developer. Les échanges ont été de qualité permettant l'identification de prospects qualifiés. »

Stéphane FAGIANO
Business Developer Amérique

EXPAND USA

COMMENT CANDIDATER ?

Ce programme d'une durée de 6 mois est limité à **6 entreprises** qui seront **sélectionnées** selon les critères ci-dessous par un comité de sélection présidé par la Région Sud :

- Avoir son siège social en région Sud, Provence-Alpes-Côte d'Azur
- Avoir plus d'un an d'existence et générer du chiffre d'affaires
- Avoir plus de 10 employés
- Proposer des produits/services innovants
- Disposer des moyens d'aller à l'international : équipes dédiées parlant couramment anglais, support de communication en anglais et site web en anglais
- Avoir une expérience aux USA avec connaissance du marché et de la concurrence locale
- Avoir décidé d'un budget pour le développement sur le marché américain et d'y attribuer les moyens nécessaires.
- Être à jour des obligations fiscales et sociales.

Pour vous voir le replay du **webinaire d'information sur le programme** :

> <https://app.livestorm.co/risingsud-2/presentation-du-programme-expand-usa-developpez-votre-activite-commerciale-aux-usa?type=detailed>

Pour candidater :

> <https://sphinxdeclic.com/d/s/7s7vdj>

6 MOIS DE BUSINESS DEVELOPMENT



8 heures par semaine

40 à 70 approches de prospects qualifiés
par mois

Reporting hebdomadaire & mensuel

9625€ HT*
Soit 1604,2 €HT / mois

***Au lieu de 19250€ HT grâce au soutien financier de la Région Sud Provence Alpes Côte d'Azur et des partenaires régionaux et dans le respect de la réglementation des aides d'état.**

Bénéficiez d'une aide financière pour vos projets à l'export:

Chèque Relance Export

<https://www.teamfrance-export.fr/solutions/cheque-relance-export>

- Vous êtes entrepreneur, une TPE PME ou ETI française ?
- Le chèque Relance Export est un dispositif d'aide publique qui permet de prendre en charge une partie du montant de vos prestations export !
- Plus d'infos: contacter votre conseiller à l'export

Prospectez de nouveaux marchés à l'export :

Assurance prospection et prospection accompagnement BPI France

- L'Assurance Prospection présente pour votre entreprise un double intérêt :
 - Un soutien en trésorerie immédiat
 - Une assurance contre le risque d'échec des démarches de prospection
- Pour déposer une demande et plus d'informations :
 - Assurance Prospection : <https://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-prospection-a-l-international/Assurance-prospection>
 - Assurance Prospection accompagnement : <https://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Garanties-et-assurances/Assurance-prospection-a-l-international/Assurance-prospection-accompagnement>