

### Atelier « Stratégies d'exportation - Promotion des produits »

☐ Propositions d'actions à mettre en œuvre au niveau national :

Plan d'actions (Comité stratégique de l'agroalimentaire et de l'agro-industrie) ; « loi d'avenir ».

- 5.3- **S'appuyer davantage sur des structures intermédiaires permettant d'engager des stratégies à l'exportation et accéder aux marchés extérieurs :** bureaux d'achat présents en France et achetant des produits agroalimentaires (en dresser la liste), portage par de plus grandes entreprises, appui sur la grande distribution (principal client des IAA actuellement et très portée vers l'international) et bureaux de vente

☐ Propositions d'actions à mettre en œuvre au niveau régional :

- 5.1- **Accompagner les chefs d'entreprise dans la définition de leur stratégie d'export** (formation à la prospection commerciale, sensibilisation via les experts comptables) en ciblant plus particulièrement les petites entreprises **et les soutenir dans leur première expérience d'exportation**
- 5.2- **Aider les entreprises à être plus visibles pour des clients étrangers et plus ouvertes à l'international :** travail sur l'attractivité des sites Internet (formations en CCI sur les réseaux sociaux qui sont des outils de prospection accessibles pour les PME), se greffer à de grands évènements (Jeux équestres mondiaux en 2014 en Normandie, Armada 2013 à Rouen, Semaine française à l'étranger)
- 5.4- **Élaborer une base de données recensant les entreprises ayant des produits exportables** (objectif de mutualisation de la connaissance des entreprises ayant exporté puis prospection auprès des entreprises potentiellement concernées)
- 5.5- **Renforcer la lisibilité des dispositifs d'accompagnement à l'exportation :** guichet unique / portail export recensant les structures, les compétences respectives à améliorer ?
- 5.6- **Encourager le partage de moyens :** groupements de parrainage des primoexportateurs, mutualisation de services à l'export
- 5.7- **Délocaliser en région (ou interrégion) le dispositif national « le vendre à »** pour permettre des rencontres directes entre acheteurs et exportateurs potentiels