



**accélérateur**  
**EXPORT** CCiSM  
POLYNÉSIE FRANÇAISE

Le **M**ONDE  
à votre portée

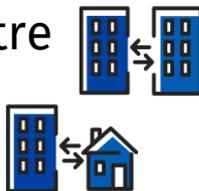


## Exporter, c'est quoi ?



C'est l'action de **vendre un produit ou un service** à des clients sur un marché étranger.

Ces clients peuvent être des particuliers ou des professionnels.



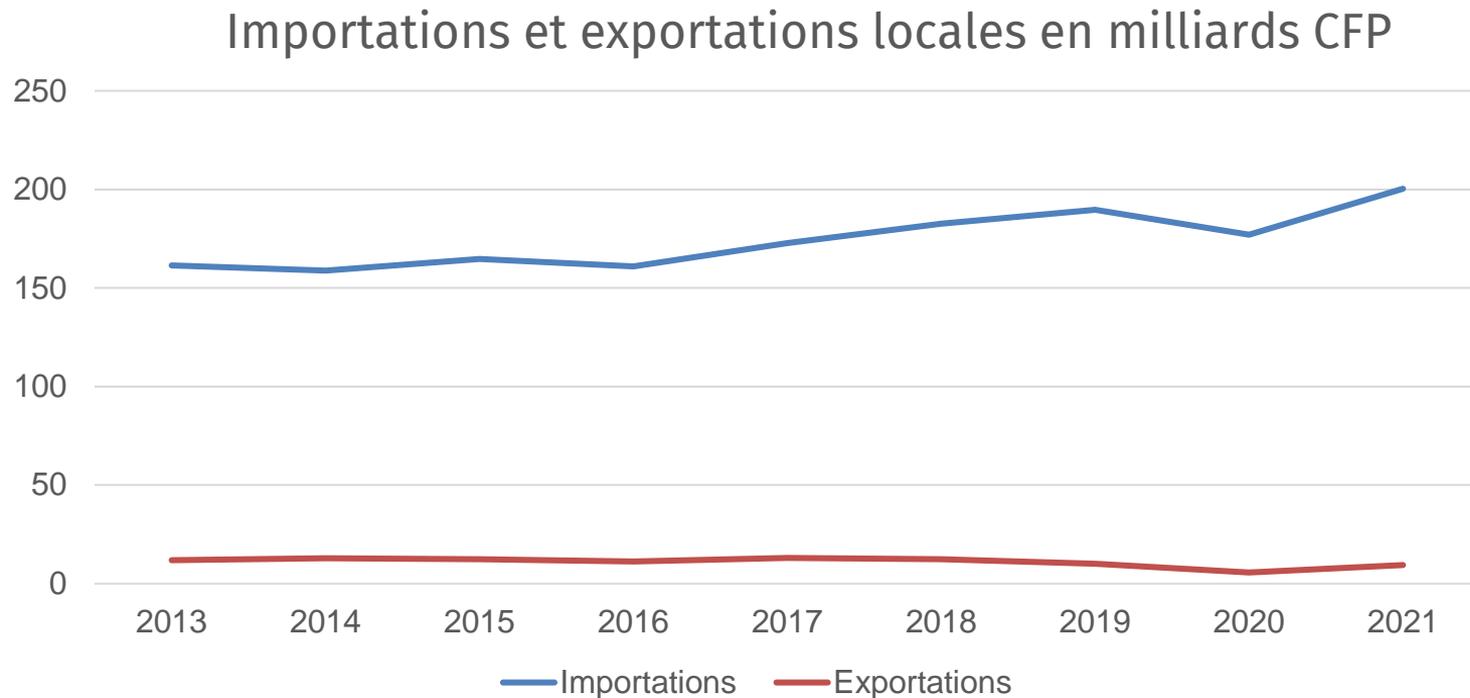
L'expédition peut se faire de différentes manières.



### SIAL Paris 2018



## Les exportations en Polynésie française



# Pourquoi exporter hors de Polynésie française ?



**La saturation du marché local**

*Exemple : filière vanille*



**La perte de clients locaux**

*Exemple : les bijouteries pendant la crise sanitaire*



**L'excédent de stock**

*Exemple : filière apicole*



**L'arrivée de nouveaux concurrents**



**Une volonté**



**Une opportunité**

## Exporter demande ...



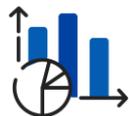
**Un investissement financier important**



**Un investissement humain conséquent**



**Des compétences spécifiques**



**Une vision et une stratégie sur le long terme**

## Les projets export polynésiens : un défi

97%

des entreprises polynésiennes  
sont des TPE et manquent de temps  
pour se charger pleinement  
d'un projet export

- Démarche export non structurée / méconnaissance des procédures / manque de méthodologie, absence de stratégie
- Ressources financières insuffisantes / réticence à investir
- Un retour sur investissement moindre voir inexistant

### RESULTAT

Des projets export mis de côté ou abandonnés





# accélérateur

## EXPORT CCiSM

POLYNÉSIE FRANÇAISE

Le MONDE  
à votre portée



# Une solution pour votre développement à l'international

## Un besoin



Manque de formation au commerce international

Démarche export non structurée

Vision du projet à court terme /  
absence de stratégie long terme

Manque de ressources financières

## Notre solution



Le conseil et l'avis d'experts pour  
construire votre feuille de route et votre stratégie export

Un appui opérationnel et financier  
pour réaliser les étapes essentielles à l'export

Des formations (*commerce international, douanes*),  
des ateliers de mise en pratique et du réseautage

# Un programme sur mesure entre théorie et pratique

Démarche Export

- 1** **Evaluer son potentiel Export**  
*Faire son diagnostic export*
- 2** **Cibler le ou les marchés à potentiel**  
*Réaliser une ou plusieurs études de marché*
- 3** **Définir son projet**  
*Elaborer une stratégie et un business plan export*
- 4** **Elaborer son offre export**  
*Adapter votre produit aux exigences du marché export et fixer le prix*



## CONSEIL INDIVIDUALISÉ (36h)

2 rencontres/ mois avec 1 conseiller export CCiSM  
1 entretien individuel avec un expert financier, logistique et de prospection (optionnel)



## FORMATION (30h)

Valeur 300.000 XPF  
Formation commerce international/ douanière  
PASS' International - Passeport pour Entreprendre CCiSM  
3 Master Class Business France



## ETUDE MARCHÉ

Valeur 100.000 XPF  
Bénéficiez d'une enveloppe forfaitaire pour obtenir une étude de marché



# Un programme sur mesure entre théorie et pratique

Démarche Export

- 5 **Se lancer sur un marché**  
*Prospecter, communiquer à l'étranger*
- 6 **Distribuer ses produits à l'étranger**  
*Trouve une solution de distribution dans le(s) pays ciblé(s)*
- 7 **Concrétiser ses ventes**  
*Définir les conditions de vente et se faire payer*
- 8 **Exporter**  
*Préparer, expédier et déclarer ses marchandises*
- 9 **Se développer**  
*Se faire aider, recruter, se former, réseauter*



## MISSION INTERNATIONALE

Valeur 500.000 XPF

Bénéficiez d'une enveloppe forfaitaire pour réaliser une mission à l'étranger au choix : exposition sur un salon, mission de prospection, mission découverte



## TARIFS PREFERENTIELS

Bénéficier de tarifs préférentiels grâce à notre partenaire Air Tahiti Nui Cargo



## RESEAUTAGE

Agrandissez votre réseau professionnel international Avec CCI France International, Team France Export, Entreprise Europe Network, Pacific Trade Invest, etc.



# 9 mois d'accompagnement exclusif



## SE FORMER

Acquérir les connaissances nécessaires à son développement international



## DEVELOPPER SA STRATEGIE

Elaborer sa stratégie export  
Adapter l'offre et les supports promotionnels aux exigences du marché cible



## MISSION OPERATIONNELLE

Prospection, déplacement en mission internationale, acheminement de marchandises



**accélérateur**  
**EXPORT** CCiSM  
POLYNÉSIE FRANÇAISE

Septembre à novembre  
2022

Décembre à janvier  
2022 - 2023

Février à mai  
2023

## SUIVI ET CONSEIL INDIVIDUALISE

*Toutes les 2 semaines dès novembre 2022*

## L'Accélérateur est fait pour vous si...



**accélérateur**  
**EXPORT** CCiSM  
POLYNÉSIE FRANÇAISE



Votre ambition  
dépasse les horizons



Vous souhaitez vous lancer dans l'aventure  
internationale, vous développer, booster vos ventes,  
apprendre, échanger

*Vous investir pleinement ne vous fait pas peur !*



Vous avez le potentiel  
pour porter les filières et  
le savoir-faire polynésien  
à l'international

# Ouvrez vos horizons et offrez vous le monde !



Vous êtes une entreprise :

- primo exportatrice OU internationalisée**
- inscrite au Registre du Commerce (RCS)**  
*(extrait Kbis à fournir)*
- à jour de vos cotisations fiscales et sociales**  
*(justificatifs de moins de 3 mois à fournir)*
- capable de démontrer votre volonté et le potentiel de votre produit/ service**  
*(plaquette de présentation etc...)*
- prête à investir 100 000 xpf pour intégrer le programme** *(possibilité d'échelonner le paiement)*

## CANDIDATEZ



et faites partie des **3 entreprises sélectionnées !**



Vous avez **jusqu'au 8 juillet 2022**

## Ils nous soutiennent...





Renseignement : [international@ccism.pf](mailto:international@ccism.pf) / 40 47 27 46