



LA JOURNÉE DES
ENTREPRENEURS BRETONS
QUI OSENT LE MONDE !

6^e
édition



Lundi 2 juillet 2018
RENNES
Couvent des Jacobins

BRETAGNE[®]
COMMERCE
INTERNATIONAL

Avec le soutien de / With the support of
  CCI BRETAGNE

ATELIER

Aspects techniques de la vente en ligne à l'international

Partie 1 – BONNES PRATIQUES

Jérôme TRE-HARDY

Co-fondateur / Gérant, maPlatine.com

Dominique SORIOT

Fondateur / Gérant, Scubaland

BONNES PRATIQUES

ANTICIPER !!!

REALISER UNE ETUDE DE MARCHÉ

- Faire une étude de marché en amont pour tester le potentiel du marché et la concurrence (mode de conso, de paiement, de transport...)
- Identifier tous les acteurs locaux : plateforme logistique, contrainte de paiement, de taxes (ex Avalara tax)

ADAPTER SON MIX AU PAYS CIBLE

- S'adapter aux modes de conso locaux (produits, modes de paiement, logistique)
- Veiller à maîtriser le vocabulaire et la langue sur le site et en back office
- Localiser un maximum d'éléments (téléphone, devise, transporteurs...)
- Soigner le service client

BONNES PRATIQUES

S'ORGANISER

S'INFORMER, SE PROTEGER

FORMER et IMPLIQUER SES COLLABORATEURS / SERVICES SUPPORT

- Organiser son propre catalogue France avant de se lancer à l'étranger
- Mener en amont une analyse des risques
- Identifier les modes et moyens de protection liés aux risques (paiements, fraude, etc.)
- Avoir si possible une personne de la langue du pays en interne pour répondre aux demandes clients, faire la traduction... soigner le service au client !
- Avancer "step by step"

Partie 2 – ECUEILS

Jérôme TRE-HARDY

Co-fondateur / Gérant, maPlatine.com

Dominique SORIOT

Fondateur / Gérant, Scubaland

ECUEILS

MAUVAIS TIMING, MAUVAIS TEMPO, PAS SUFFISAMMENT PREPARE

SOUS EVALUATION DES RESSOURCES

- Sous estimer le temps, ressources humaines et financières nécessaires à la création, à la mise en œuvre et à la gestion / optimisation du site
- Créer un site sans avoir les bonnes compétences en interne pour le gérer

MAUVAISE SELECTION DE SES INTERLOCUTEURS / PRESTATAIRES

- Négliger le choix de ses interlocuteurs en interne / externe (Ex : chef de projet)
- Penser qu'un distributeur/revendeur local/personne externe à la structure France puisse s'occuper du business => gestion en interne dans un premier temps, puis ressource interne délocalisée sur place.

MIX QUI NE CORRESPOND PAS A LA CIBLE

- Mauvaise politique de prix très élevés à l'étranger
- Penser que la traduction suffit
- Utiliser les même recettes de communication qu'en France

Questions/réponses

Intervenants

Jérôme TRE-HARDY

Co-fondateur / Gérant, maPlatine.com

Dominique SORLOT

Fondateur / Gérant, Scubaland



LA JOURNÉE DES
ENTREPRENEURS BRETONS
QUI OSENT LE MONDE !

6^e
édition



Lundi 2 juillet 2018
RENNES
Couvent des Jacobins

BRETAGNE[®]
COMMERCE
INTERNATIONAL

Avec le soutien de / With the support of
  CCI BRETAGNE