

# Priorisation Marchés

## ———— Identifier de nouveaux pays cibles

- Identifier les pays à fort potentiel pour votre entreprise (ou les zones pour un grand pays)
- Rechercher des pays présentant des **similitudes avec le marché domestique**
- Avoir une vision à **moyen terme** sur les prochains pays à aborder

## Quelle méthode ?

- Définition de la grille des indicateurs de choix (macro ou micro économiques)
- Collecte des informations
- Interprétation des données pour priorisation et préconisation d'actions (prospection / implantation)

## ———— Conditions tarifaires

- Forfaitaire: 1.100 € HT ( Facture CCIR)
- et, au cas par cas, sur devis (facture BUSINESS FRANCE)

• Une **vision globale des marchés à cibler** pour préparer un plan d'actions concret

• Un appui à la réflexion via **des outils d'aide à la décision**

• Un outil d'**accélération de la mise en œuvre** d'un nouveau projet export

• Un outil vraiment **stratégique pour analyser les marchés les plus porteurs et s'engager dans une démarche de développement structurée et séquencée. Optimiser les chances de réussite ...]**