Modèle de canevas relatif au bilan de réalisation du Projet de Développement à l’Export

|  |  |
| --- | --- |
| Entreprise |  |
| Forme juridique |  |
| Capital social |  |
| Siège social |  |
| Secteur d’activité |  |
| Produits commercialisés |  |
| Effectif total employé* Cadres
* Femmes
 |  |
| CA à l’Export (2014) |  |

Partie réservée au Ministère Chargé du Commerce Extérieur

Entreprise  :

N° du dossier :

Catégorie  :

Exercice N° :

1. *Rappel du plan d’action identifié pour exporter*
2. Offre à l’export (identification et description du business de l’entreprise)
3. Marché/Pays Cibles
4. Résumé de l’approche marketing et commerciale adoptée.
5. *Orientations stratégiques*
6. La stratégie de croissance à l’export (présentation synthétique des principaux éléments de cette stratégie)
7. Objectifs Marketing et de production

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Les principaux objectifs envisagés** | **Les principaux objectifs atteints** | **Impact sur l’entreprise en terme de** |
| *CA Export* | *Emploi* | *Autres**(à préciser)* |
|  |  |  |  |  |

1. Les résultats obtenus

*(Prière de remplir tous les champs pour chaque activité réalisée)*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Libellé** **Activités réalisées** | **Clients rencontrés** | **Date et lieu** **de l’activité** | **Résultat de la rencontre**  |
| *(Exemple : Participation à un salon professionnel)* | --- | *Du … au …2014**A Frankfort, Allemagne* | --- |

**Les contrats conclus ou commandes décrochées**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Activités commerciales réalisées** | **Client** | **Pays/ Marché** | **l’objet du contrat ou de la commande** | **Montant et durée du contrat, ou de la commande** | **Commentaires** |
|  |  |  |  |  |  |

1. Contrainte et difficultés rencontrées dans l’exécution du plan d’action

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Activités prévues** | **Pays/Marché**  | **Descriptif de la difficulté** | **Solution proposée** |
|  |  |  |  |

1. Observations

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….