

Les raisons de partir à l'international

1 – TROUVER DE NOUVEAUX MARCHÉS

- Aller chercher la croissance là où elle se trouve, trouver des nouveaux marchés et booster son chiffre d'affaires

2 – EXPLORER LE MONDE

- Découvrir des cultures, s'enrichir et apprendre des autres

3 – OSER L'AVENTURE

- Se challenger, bouger, changer et améliorer sa compétitivité

4 – EXPLORER DE NOUVEAUX MARCHÉS

- Limiter sa dépendance au marché français et réduire les risques

5 – COMPLÉTER VOS PARTENAIRES

- Accompagner vos clients, fournisseurs, partenaires dans leurs projets

L'accompagnement avec nos missions internationales

1 – PRÉPARATION OPTIMALE

- Développer vos connaissances et compétences à l'export
- Valider votre potentiel de développement export
- Identifier vos marchés cibles

2 – MISSIONS QUALIFIÉES

- Bénéficier d'une organisation logistique simplifiée et d'un accompagnement de terrain
- Profiter de rendez-vous B to B qualifiés et préparés en amont
- Partager des expériences entre chefs d'entreprise

3 – ACTION PÉRÉNNISÉE

- Exploiter les opportunités identifiées pendant la mission
- Construire votre plan d'action export dans la durée

Le réseau international

1 – DES INTERLOCUTEURS INSTITUTIONNELS

- S'appuyer sur l'ensemble du dispositif français

2 – DES PARTENAIRES EN France

- Un réseau CPME, fort de 200 fédérations et syndicats de métiers ainsi que 177 unions territoriales
- Un relationnel amplifié grâce à la commission internationale et ses 97 référents

3 – DES PARTENAIRES DANS LE MONDE

- Des partenariats avec les organisations PME de l'Union européenne et du monde
- Un réseau de patrons de PME exportateurs