LA FABRIQUE DE L'EXPORTATION

Masterclass du 9 septembre 2024

Le succès des consortia export italiens : stratégies pour une expansion internationale réussie

- Alessia Ferrucci Morandi, directrice du consortium Il Biologico,
- Enrico Turoni, président du Consortium Cermac

Les recommandations stratégiques de La Fabrique de l'Exportation

01 — MODÈLE

Choisir entre consortium de promotion et consortium de vente

Un consortium de promotion crée des opportunités sans se substituer à la vente directe des membres.

02 — COMPLÉMENTARITÉ

Réunir des entreprises non concurrentes

Facilitez le partage d'informations en excluant la concurrence directe au sein du consortium.

03 — PREUVE TERRAIN

Organiser des démonstrations et essais sur site

Faites toucher vos technologies aux prospects pour lever les freins à la décision.

04 — PARTENARIATS

Nouer des accords avec les institutions locales

Signez avec ministères et centres de recherche pour co-développer des solutions adaptées.

05 — FINANCEMENT

Diversifier ses sources de financement public

Combinez fonds régionaux, chambres de commerce et dispositifs nationaux pour sécuriser le budget.

06 — AUTONOMIE

Anticiper la dépendance à l'aide publique

Développez une offre de services facturables pour réduire la dépendance aux subventions.

07 — GOUVERNANCE

Miser sur un dirigeant engagé et pragmatique

Rappelez-vous que le succès d'un consortium repose largement sur la qualité de son animateur.

08 — CIBLAGE

Prioriser les marchés à opportunités réelles

Choisissez vos actions selon la présence de clients potentiels, non selon la visibilité politique.