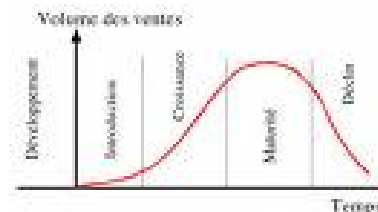


**La synergie à l'export entre un grand groupe et une PME stratégique.**

**La PME stratégique en tant que fournisseur**

Une « PME stratégique de proximité » est une PME qui en France est proche géographiquement du grand groupe et qui a une technologie intéressante pour les développements des nouveaux produits de ce grand groupe. Il existe un intérêt mutuel à ce que la PME se développe à l'export, grâce à l'implantation export existante du Grand Groupe : la PME s'internationalise à moindre risque et le Grand Groupe évite les coûts de recherche et de qualification d'un nouveau fournisseur dans un pays étranger, tout en limitant les risques d'un copiage rapide de ses nouveaux produits.

**Le cycle de vie de l'implantation de la PME dans un pays étranger**



**Les synergies entre le Grand Groupe et sa PME lors d'une aide au développement dans un pays étranger :**

Phase du cycle	Type d'aide	Taille locale de la PMI	Avantages pour la PME	Avantages pour le Grand Groupe
Introduction <b>« portage »</b>	Pépinière	1 à 2 pers.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Un bureau mis à la disposition de la PMI</li> <li>✓ Utilisation de la standardiste du GGr</li> <li>✓ Conseils sur les usages locaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Investissement à moyen terme, mais de faible coût</li> </ul>
	Aide à la vente	3 à 4 pers.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Un vendeur du GGr vend les produits de la PMI</li> <li>✓ Apprentissage des méthodes de marketing locales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Coût d'un vendeur, souvent à temps partiel</li> <li>✓ Commission sur les ventes de la PME.</li> </ul>
Croissance <b>« boostage »</b>	Lancement d'une production locale	10 à 50 pers.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Démarrage d'une petite usine locale de 500m<sup>2</sup>, pour les 2 premières années dans les locaux du GGr</li> <li>✓ Faible risque, car travail pour le GGr d'une façon similaire au travail en France</li> <li>✓ Bénéfice du réseau relationnel du GGr</li> <li>✓ Participation à d'un club d'affaires francophile.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Economie des coûts de recherche, de qualification et de formation d'une Entreprise locale. Gain en logistique par rapport à une importation de France.</li> <li>✓ Facture d'un loyer pour l'espace mis à disposition.</li> <li>✓ Faible risque en Qualité, car la PME a fait une production similaire en France</li> <li>✓ Diminution du risque de copiage au profit d'un concurrent.</li> <li>✓ Création d'un club d'affaires francophile avec tous les fournisseurs.</li> </ul>
Maturation <b>« Supply Chain »</b>	Collaboration	50 à 300 pers.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tous les nouveaux produits conçus en France peuvent rapidement être basculés en production dans ce pays étranger.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Diminution du risque de copiage au profit d'un concurrent.</li> <li>✓ Gain de coût par la communauté de la langue et de la culture française</li> </ul>
Déclin <b>« Fin de projet »</b>	Gestion prévisionnelle	50 à 100 pers	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Recherche en commun d'une coordination du désinvestissement ou d'une relance d'activité sur un nouveau projet.</li> </ul>	