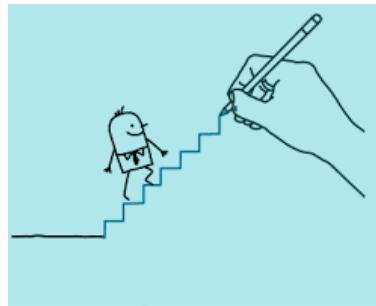




## Atelier E-Export : Comment profiter d'une opportunité accessible en étant bien préparé?



# Ce qui a fondamentalement changé :

1. L'export en 10 étapes (*source MOCI*), *idem* depuis 20 ans :

Tout est plus simple, plus rapide et moins cher !!

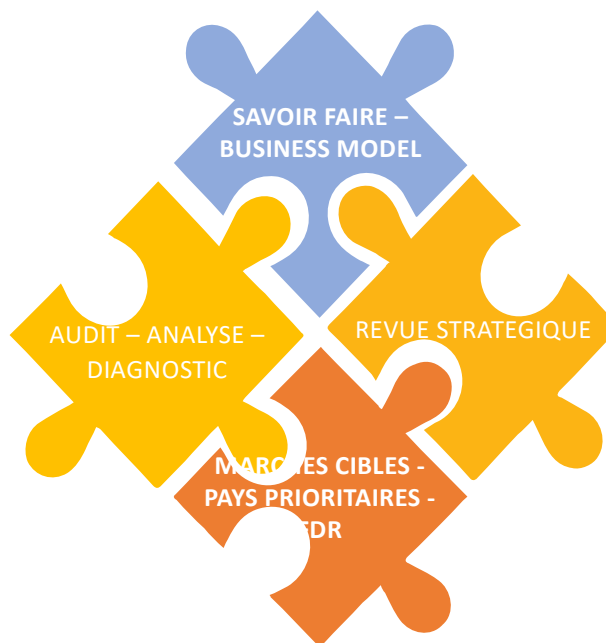
(Pour vous et vos concurrents).

# DEFINIR MA STRATEGIE EXPORT

AUDIT / ANALYSE /  
DIAGNOSTIC  
LISTER TOUS LES  
BUSINESS DRIVERS DE  
LA STRATEGIE  
INTERNATIONALE



EVALUER LE SAVOIR  
FAIRE / BUSINESS  
MODEL DEPLOYABLE A  
L'INTERNATIONAL



REVUE STRATEGIQUE  
INTERNATIONALE –  
ADAPTATION DU  
BUSINESS MODEL,  
OPTIONS  
STRATEGIQUES - PLAN  
D' ACTIONS



IDENTIFIER ET  
PRIORISER SES  
MARCHES CIBLES –  
QUALIFIER LES PAYS  
PRIORITAIRES - FDR



# DECLINER MON OFFRE E-EXPORT

MON OFFRE EST ELLE ÉLIGIBLE À L'EXPORT ?  
NÉCESSITE T ELLE UNE ADAPTATION ?



COMMENT DEFINIR MA POLITIQUE DE PRIX ET DE PAIEMENT À L'EXPORT ?



EST IL NECESSAIRE D'ADAPTER MA COMMUNICATION ET QUELLE EST MA POLITIQUE DE MARQUE?

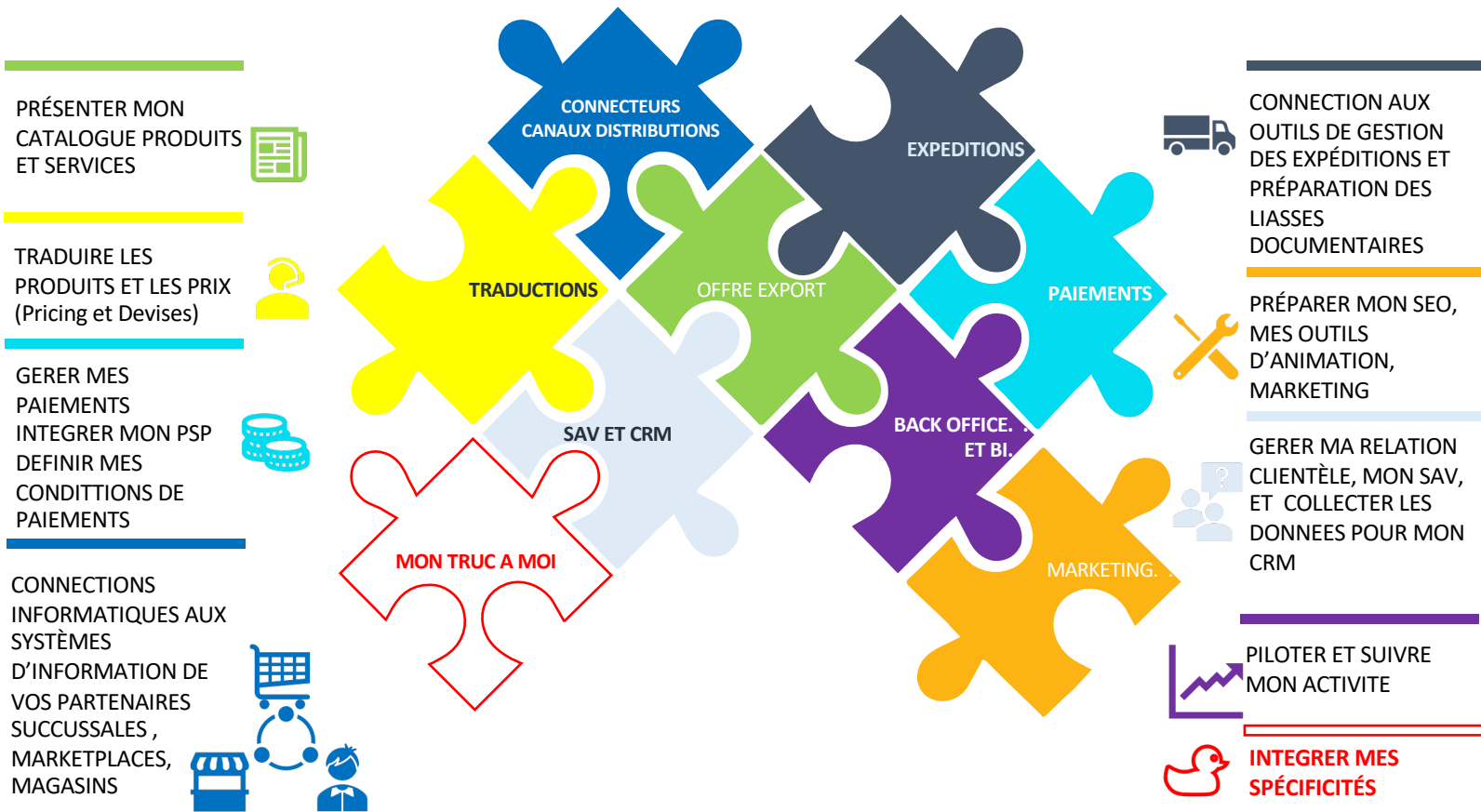


QUELLE POLITIQUE MARKETING (BRANDING, NOTORIÉTÉ, PUB,...)





# CONSTRUIRE MON E-EXPORT :



# CONSTRUIRE MON E-EXPORT :

PRÉSENTER MON CATALOGUE PRODUITS ET SERVICES



TRADUIRE LES PRODUITS ET LES PRIX (Pricing et Devises)



GERER MES PAIEMENTS  
INTEGRER MON PSP  
DEFINIR MES CONDITIONS DE PAIEMENTS



CONNECTIONS INFORMATIQUES AUX SYSTÈMES D'INFORMATION DE VOS PARTENAIRES SUCCUSSALES, MARKETPLACES, MAGASINS



CONNECTION AUX OUTILS DE GESTION DES EXPÉDITIONS ET PRÉPARATION DES LIASSES DOCUMENTAIRES

PRÉPARER MON SEO, MES OUTILS D'ANIMATION, MARKETING



GERER MA RELATION CLIENTÈLE, MON SAV, ET COLLECTER LES DONNÉES POUR MON CRM



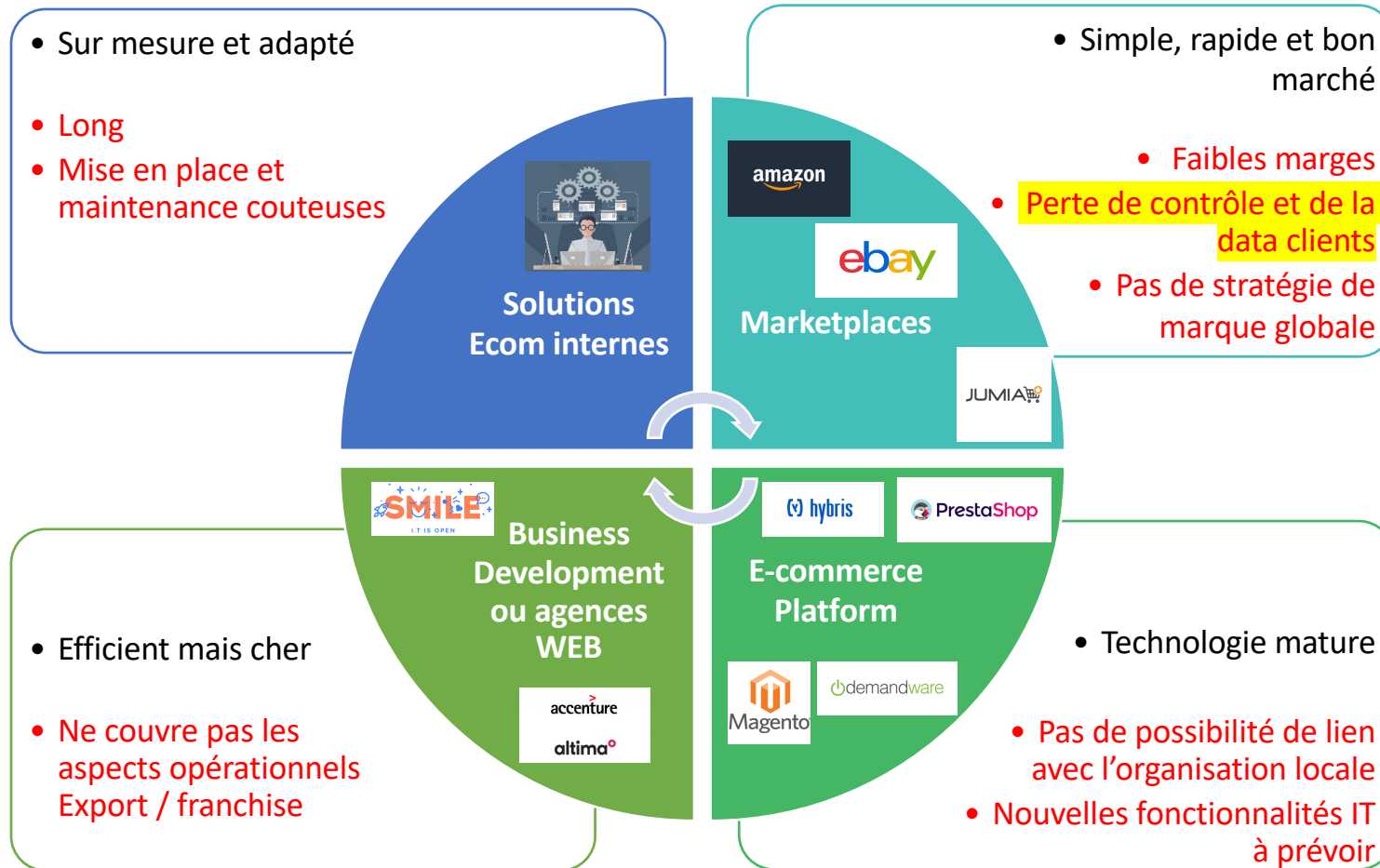
MARKETING...

PILOTER ET SUIVRE MON ACTIVITE

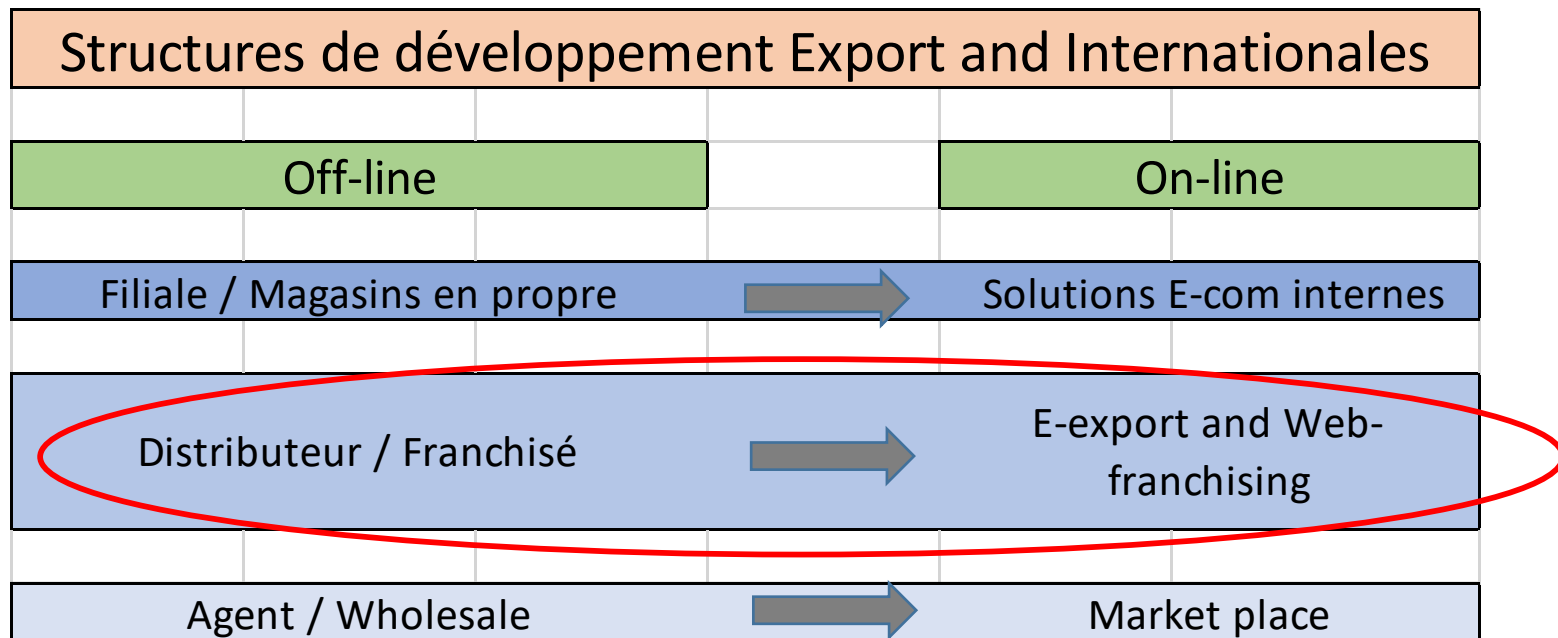


INTEGRER MES SPÉCIFICITÉS

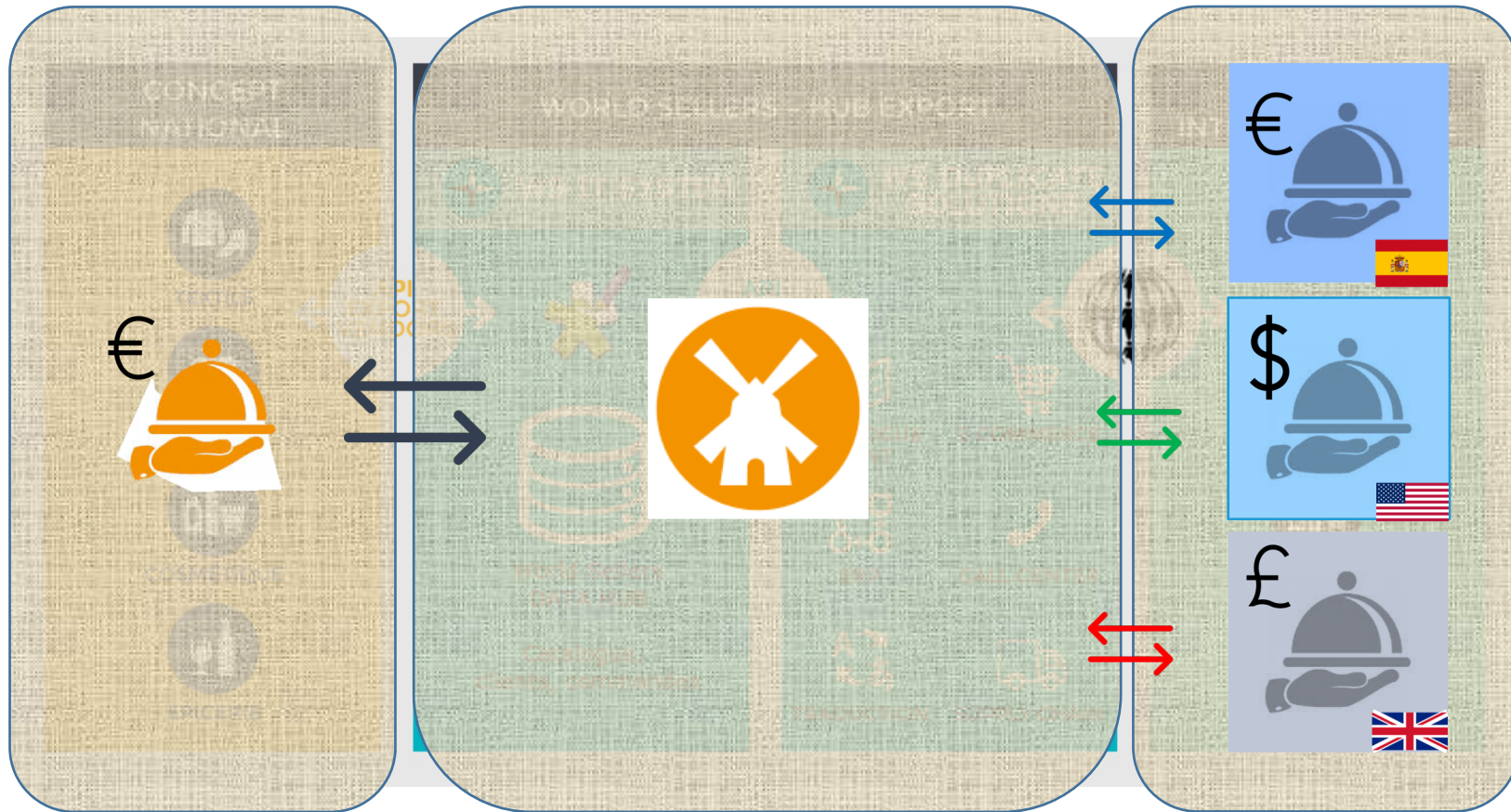
# Solutions existantes sur le marché :



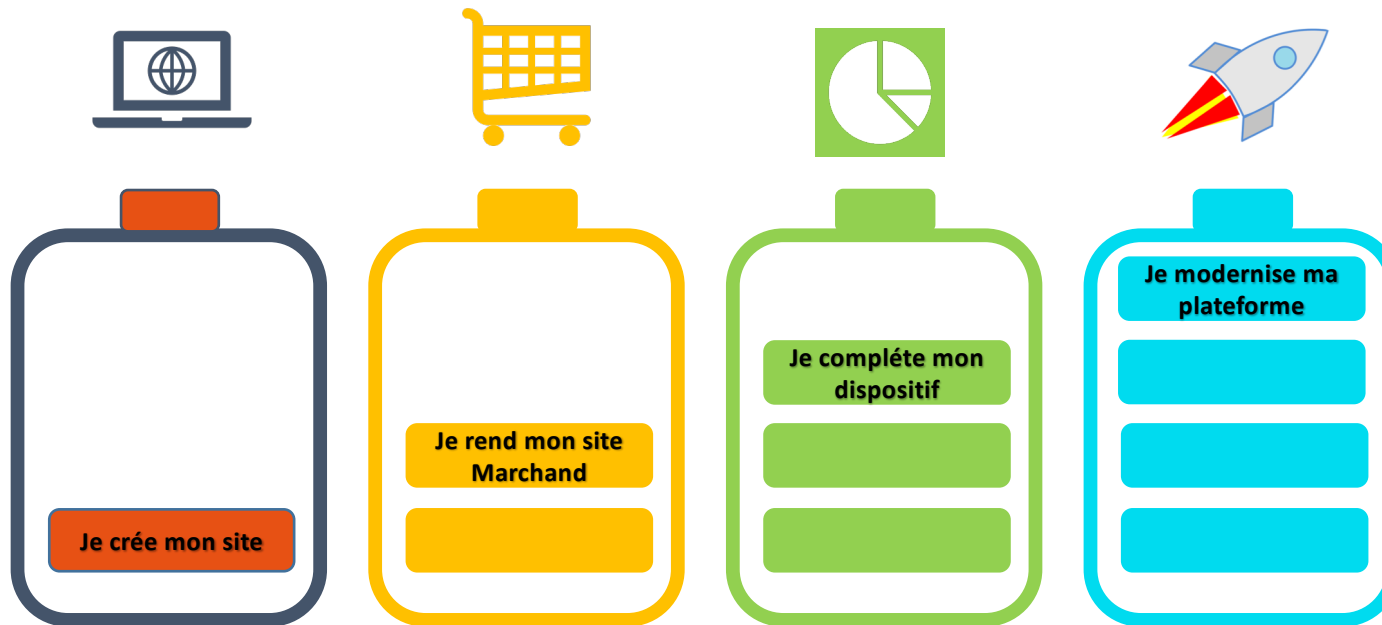
# Off-line et On-line: exemples de modèles de distribution



# Principe de fonctionnement d'une web factory : s'internationaliser simplement



# Dans quel cadre est-ce pertinent ?



Je n'ai pas de site internet

J'ai déjà un site institutionnel

Mon site est déjà international

Mon site me coûte trop cher

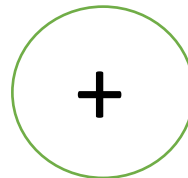


## World Sellers : alternative complémentaire à l'offre Marketplace



### « Marketplace »

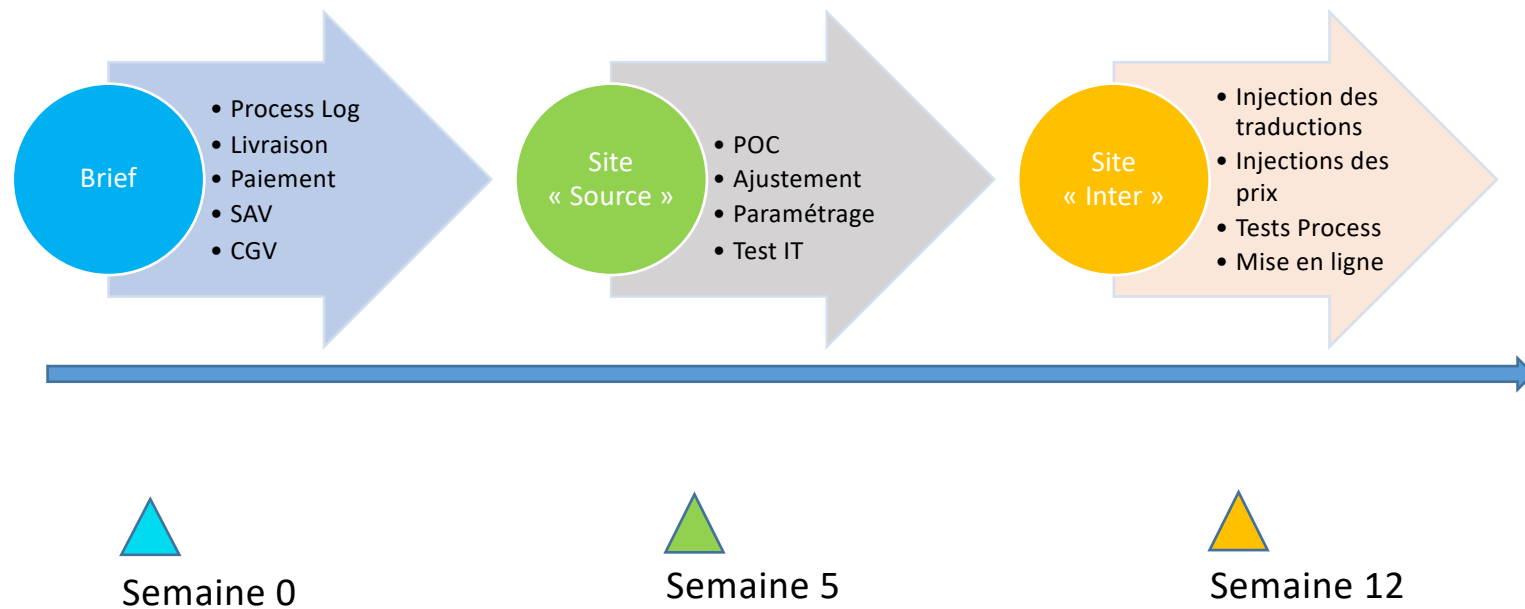
- Simple
- Faible Notoriété
- Offre peu visible
- Marge faible
- Diffusion large
- Effort marketing modéré



### « World Sellers »

- Simple
- Notoriété forte
- Offre régionalisée & personnalisée
- Marge optimisée
- Propriété de la base clientèle
- Effort Marketing important

# Comment fait-on ? Combien de temps ?



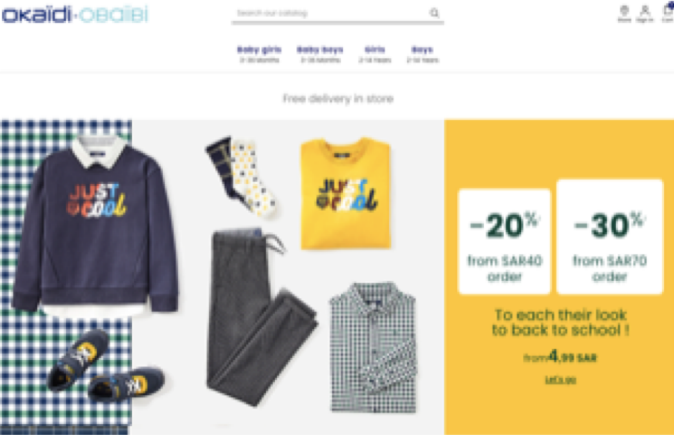


# Quelques cas / exemples

# Okaidi : sites marchands de partenaires franchisés à l'international



- Maroc
- Arabie Saoudite



# Afibel Baltique : la marque mise en avant

Klienditeenindus 6 870 700

Tellimisvorm Kataloogi tellimine Kontakt Logi sisse

**Afibel**  
prantsuse mood elegantsel naisele

Otsi

Ostukorv: (tühi)

NAISTELE ALUSPESU MEESTELE JALATSID MAJAPIDAMIS- JA SISUSTUSTOOTED TERVISE- JA ILUTOOTED BARBARA BELLANGER PREMIUM KOLLEKTSIOON

PREMIUM KOLLEKTSIOON

PREMIUM KOLLEKTSIOON

AFIBELI KATALOOG +

BARBARA BELLANGER

Majapidamis- ja sisustustooted

PREMIUM KOLLEKTSIOON -

> Aluspesu +

> Naistele +

KATALOOG

Luba filtrid:

Tootja

La Maison du Jersey (262)

Hind

Vahemik: 0 00€ - 143 00€

**PREMIUM KOLLEKTSIOON**

*La Maison du Jersey*


Afibel esitleb mainekat Prantsuse brändi La Maison du Jersey – Sinu ees on elegantne mood, mis rõhutab naise unikaalsust! Juba üle 30 aasta riietab La Maison du Jersey naised, kes väärtustavad elegantsi ning hindavad võrdseid nii naiselikkust, mugavust ja isikupära kui ka kvaliteeti. La Maison du Jersey tunnetab moodsa naise elurütmil!

Leiti 262 toodet.

Järjestus -- Näita 18 toodet ühel lehel Vaade: Ruumistik Nimekirj

Tooted 1 - 18 kokku 262 tootest < Eelmine 1 2 3 ... 15 Järgmine > Näita kõiki

**PREMIUM**



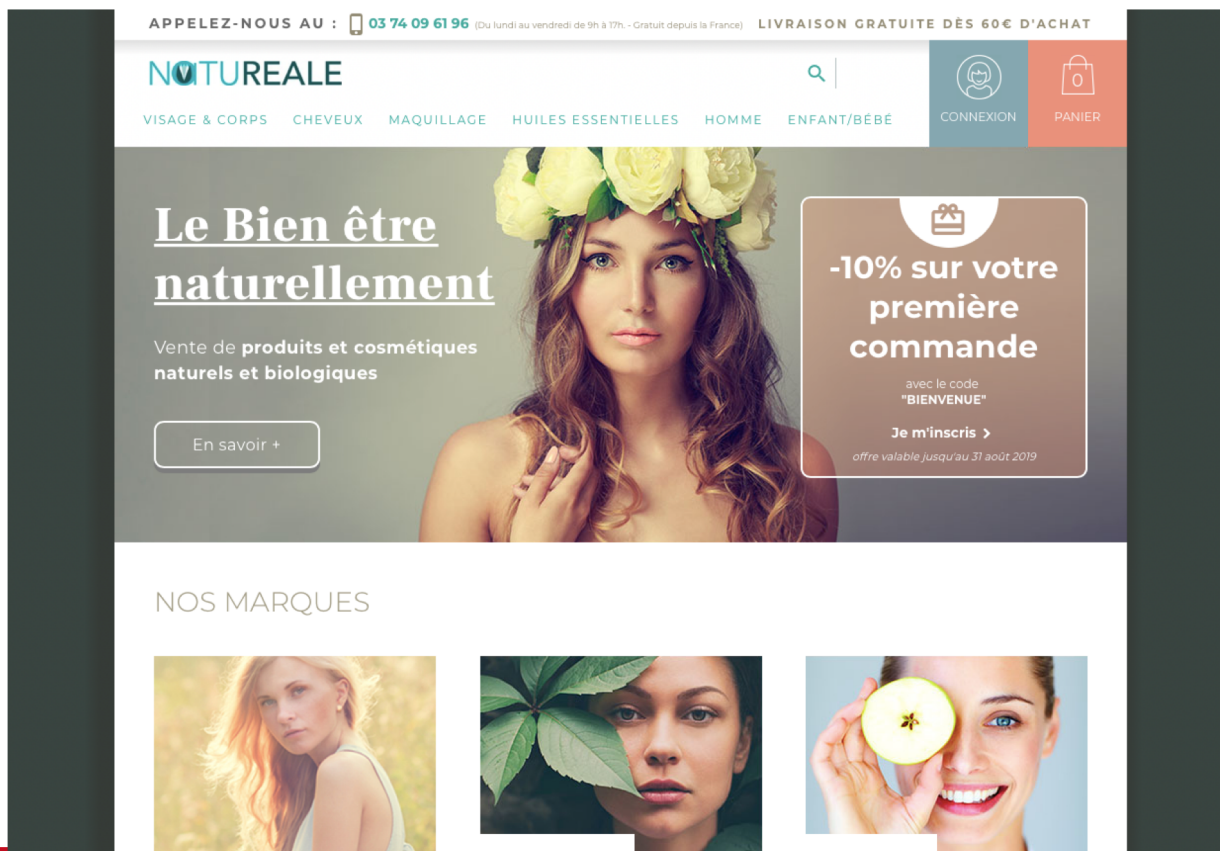
# La Redoute Slovénie : une interface traduite rassurante pour le client

The screenshot shows the La Redoute website interface. At the top left is the logo "La Redoute" with the tagline "French Style Made Easy". To the right is a search bar with the placeholder text "Sisesta otsitav kaubamärk, tootenimetus, tootekood" and a magnifying glass icon. Further right are icons for "Ostukorv" (shopping cart) and "Minu konto" (my account). Below the header is a navigation menu with categories: "Naised", "Mehed", "Lapsed", "Kodu", "Kõik kaubamärgid", and "Outlet" (highlighted in pink). A breadcrumb trail reads: "< Tagasi Avalehele / Catalog / Kodu / Dekoratsioonid / Mööbli-, padjakatted / Diivani- ja tugitoolikatted / Klubitoolikate". The main product image shows a light-colored, textured armchair with a red cushion. To the right of the image, the product name is "LA REDOUTE INTERIEURS Klubitoolikate". Below the name is a "Tootekirjeldus" section. The "Suurus" (size) section has a button labeled "ÜKS SUURUS". The "Värv" (color) section has a dropdown menu showing "BEEŽ". The price is listed as "79,90 €" with the note "Hind sisaldab käibemaksu". The "Kogus" (quantity) section shows a quantity of "1" and a "LISA OSTUKORVI" button. At the bottom of the product details are social media icons for Facebook, Twitter, Google+, and Pinterest. Below these is a lock icon and the text "TURVALINE TELLIMINE ilma ettemaksuta".

Balsamik.be : une identité de marque unique mais un pricing local.

The screenshot shows the Balsamik website interface. At the top, there is a search bar with the text "RECHERCHER" and a magnifying glass icon. The brand name "BALSAMIK®" is prominently displayed in the center. To the right, there are icons for "Mon compte" (with a dropdown arrow) and "MON PANIER: 0". Below the header, a navigation menu lists categories: "FEMME", "LINGERIE", "CHAUSSURES", "HOMME", and "MAISON". The main visual is a large banner with a pink background and a woman wearing a green tropical print top. The banner features a large "-20%" discount, the text "SUR TOUT LE SITE", and a black button that says "J'EN PROFITE!". Below the banner, a teal bar contains a truck icon and the text "LIVRAISON OFFERTE dès le 1er euro\*".

# Natureale.com : site francophone mais paiement et expédition internationaux



## Ils nous font confiance:

LA REDOUTE

promod

okaïdi  
La marque des 3-14 ans

Blancheporte



esuis

DAMART

TIKAMOON   
Spécialiste du mobilier massif pour tous

Afibel  
*la femme élégante*



 *Savoir Bière*



# ANNEXES





Jean-Louis

Co-fondateur, CEO

20 années d'expérience en Marketing  
et Business Development

Ex-directeur de la division Export  
(3Suisses Group)



Adrien

Co-fondateur, CTO

15 années d'expérience en  
Ecommerce & plateforme  
marketplace

EX-directeur de projet IT  
(Accenture anciennement Altima)



Pierre

Business développement / Partenaire WS

Professionnel du business développement à  
l'international dans 2 grands domaines : l'industrie et  
le retail

25 années d'expérience –  
Arc International – Kiabi – Les 3 Brasseurs



C'est :

- Plus de 15 années d'expérience en développement de solutions e-commerce et X-canal à l'international.
- Un modèle économique adapté et sécurisé pour permettre à nos clients d'ouvrir de nouveaux marchés ou de compléter leur réseau existant.
- Une solution IT prête à l'emploi, plug & play et non intrusive, éprouvée depuis plus de 10 ans.

- World Sellers a développé une solution externalisée d'e-export et d'e-franchise (WEB Franchise), permettant à des marques (industrielles ou retailers) de gérer leur propre site e-commerce local, dans n'importe quel pays du monde et totalement interconnecté et interfacé à leurs réseaux de distribution existants (distributeurs ou franchisés).



- La solution est déployable à un coût très abordable, d'une manière efficiente et agile tout en respectant l'ensemble du cahier des charges image et fonctionnel de la marque / enseigne.

# Les partis-pris de World Sellers



✓ **Pragmatisme :**  
Aligner moyens et ambitions.



✓ **Opportunisme :**  
Profiter de la consommation globalisée et uniformisée (Hors Chine)



✓ **Simplicité :**  
Faire simple et techniquement moins cher pour investir en marketing et notoriété (SEO, SEA, Salons, Presse...).



✓ **Innovation :**  
Profiter des nouvelles technologies pour offrir une solution performante et nativement internationale (Outils Open Source).

# Quelle proposition de valeurs pour nos clients?



- SOLUTION MIEUX PLACEE QUE N'IMPORTE QUELLE AUTRE « ALL-IN » SOLUTION DU MARCHE
- CUSTOMISEE A VOTRE BUSINESS MODELE
- PERMET LE 'TEST & LEARN'
- ELABOREE POUR ETRE DEPLOYEE DANS LE CADRE D'UNE STRATEGIE INTERNATIONALE X-CANAL

→ PERMET DE CONCENTRER ENERGIE ET MOYENS POUR INVESTIR EN MARKETING ET DANS LES STRATEGIES ET OPERATIONS GO TO MARKET



# Nous contacter:

## Jean-Louis Laloyaux

- [jllaloyaux@world-sellers.com](mailto:jllaloyaux@world-sellers.com)
- Mob. : +33(0)6 77 99 23 83

## Adrien Silvert

- [asilvert@world-sellers.com](mailto:asilvert@world-sellers.com)
- Mob.: +33(0)6 87 23 81 06

## Pierre Bruguier

- [pierre.bruguier@pb-international.fr](mailto:pierre.bruguier@pb-international.fr)
- Mob.: +33(0)6 66 34 67 67

