

DOSSIER DE CANDIDATURE – Concours Exportateur 2017

Le « Concours de l'Exportateur 2017 » est destiné à récompenser 3 entreprises de Polynésie française ayant mis en place des actions en vue du développement à l'international de leurs activités.

Critères d'admissibilité :

- Etre immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Papeete
- Avoir son siège social en Polynésie française
- Exercer son activité sous la forme de sociétés (EURL, SARL, SA, SAS ou autres) ou en entreprise individuelle
- Etre à jour de ses cotisations sociales et fiscales
- Avoir entamé une démarche d'exportation

La participation au concours est gratuite. Cependant, les candidats prennent à leur charge toutes les dépenses engagées pour la constitution du dossier de candidature (frais d'envoi, de photocopie...).

Joindre impérativement à ce dossier d'inscription :

Le dossier de candidature complet. Toute feuille manquante entrainera la nullité du dossier. Vos annexes éventuelles (fiches produits, résultats d'étude, articles de presse, photos, vidéos...). Si nécessaire, vous pouvez compléter vos réponses sur papier libre.

Retournez le dossier au Pôle Entreprise de la CCISM à international@ccism.pf

Un accusé vous sera envoyé à réception de votre dossier.

Fiche de renseignements

Entreprise participante

Nom ou raison social de l'entreprise

Adresse de l'entreprise

N° de tél/fax :

Mail :

Secteur d'activité :

Effectif :

Nombre de points de vente (le cas échéant) :

Pays où sont exportés vos produits :

Contact responsable du dossier

Nom :

Prénom :

Age :

Mail :

Téléphone fixe :

Mobile :

Catégorie

- E- Service
- E-Commerce
- Production artisanale
- Production secteur primaire
- Secteur secondaire
- Secteur tertiaire
- Autres :

J'atteste avoir pris connaissance du règlement du concours

Signature

Présentation de l'entreprise

Votre entreprise (activité, marché...)

Présentez votre entreprise ainsi que l'offre de l'entreprise

Présentation du projet international

Descriptif : (historique, dates clés, marchés et zones ciblées (justifier ces choix)...)

Stratégie commerciale (actuelle et celle souhaitée sur les marchés export)

Points forts et points d'amélioration du projet (avantages concurrentiels, expérience international, originalité du produit, etc)

Pourquoi entamer une démarche export (objectifs, enjeux pour l'entreprise)

Mise en œuvre

Moyens consacrés (financiers, techniques, humains...)

Plan marketing (4P : produit, prix, distribution, communication)

Mécanisme de financement du projet

Concurrence existante

Plan d'actions export à court terme

Résultats, perspectives

Résultats attendus et/ou obtenus suite à cette initiative internationale
(Descriptif, chiffrage : emplois, CA)

Actions prévues à moyen et long terme suite à cette initiative internationale

Annexes

Éléments supplémentaires que vous souhaitez porter à la connaissance du jury