



« [www.laposte-export-solutions.com](http://www.laposte-export-solutions.com) »

Mars 2009

1



**1. Le contexte**

**2. Les principaux chiffres**

**3. Le site et ses 3 modules**

**4. Les « + » de l'offre**

**5. Les clefs pour bien présenter la plate-forme**



2



## 1. Le contexte

### → Une ouverture internationale des PME

Dans un contexte de mondialisation où les TPE-PME doivent faire face à une compétition de plus en plus forte, l'accès à l'information devient un enjeu stratégique. En 2006, la Direction des activités internationales du courrier a donc mis à disposition des TPE-PME un site Internet expérimental qui proposait une offre complète de produits et services dédiés à l'export : [www.laposte-export-solutions.com](http://www.laposte-export-solutions.com)

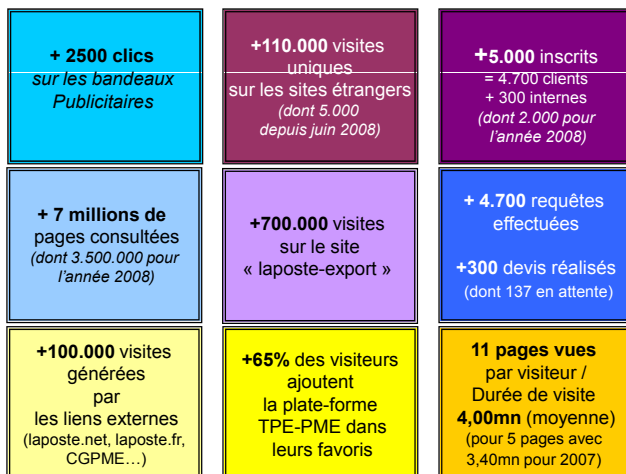
### → Volonté de la Poste d'accompagner les TPE-PME à l'export

Au vu du succès (1) de cette version « bêta » du site [www.laposte-export-solutions.com](http://www.laposte-export-solutions.com), **La Poste a pérennisé son offre en lançant une version innovante le 19 Novembre 2007** afin de :

- Consolider sa place de partenaire privilégié auprès des TPE-PME et être le seul acteur postal à proposer une offre complète et inédite de services en un même outil.
- Renforcer son positionnement à l'international pour aider et accompagner les TPE-PME durant leur phase de développement par le biais de services à valeur ajoutée.



## 2. Les principaux chiffres





### 3. Le site et ses 3 modules



#### Module 1 « Les Marchés »

*Découvrir les Pays & les conditions pour exporter*

- Un panorama sur **42 pays** qui sont les principaux marchés mondiaux
- Plus de **15.000 pages d'informations** sur 42 pays
- Des informations sectorielles (un moteur de recherche multi langues, un service de veille sectorielle, un service de flux Import/Export)
- **22 services** à valeur ajoutée (liste de prospects, service de traduction, calculer son prix de vente à l'export, contrat commercial, réglementation, etc.)

#### Module 2 « La vente »

*Recherchez des « relais de vente », commercialisez ses produits/services et fidéliser sa clientèle*

- Prospector des intermédiaires
- Prospector des consommateurs
- Elaborer une stratégie marketing pour **fidéliser** les clients

#### Module 3 « L'expédition »

*Tous les services, les offres et les informations pour faciliter la procédure d'envoi à l'international.*

- Les **formalités douanières** (un guide des douanes, recherche d'un numéro de nomenclature...)
- Les **Conseils et solutions** (un guide d'expédition, compléter un bordereau d'expédition & une facture commerciale...)
- Le **suivi des envois** courriers et colis
- Payer et se faire payer (service d'encaissement et de recouvrement)

Une assistance téléphonique gratuite est à la disposition des utilisateurs.

Une rubrique actualités traitant de différents sujets :

- Commerce international
- Marketing
- Informations Postales



### 3. Le site – Les Marchés



Bandeau promotionnel

Analyse Risque Pays

Espace Partenaires

**NOUVEAUTE**  
Possibilité de mener un bench pays

Cinq sous rubriques (informations générales, accès aux marchés, environnement réglementaire, informations postales, services La Banque Postale)

### 3. Le site – La Vente



**NOUVEAUTE**  
 Une approche nouvelle (sous un angle très opérationnel), pédagogique et intuitive fondée sur le concept de prospection à distance dans un contexte international.

Des offres « Poste » totalement intégrées

Une Assistance téléphonique gratuite

Des conseils, services, offres... spécifiquement adaptés à des besoins de prospections.

### 3. Le site – L'expédition



**NOUVEAUTE**  
 Nouvelle rubrique, de nouveaux services, de nouveaux partenaires

Des conseils, services, offres... spécifiquement adaptés à une problématique « expédition »

Des offres, services, conseils « Poste » totalement intégrés



#### 4. Les « + » de l'offre

→ Les avantages de [www.laposte-export-solutions.com](http://www.laposte-export-solutions.com)

- Disposer d'un service moderne et interactif
- Un outil complet de conseils, méthodes, services, offres à l'export que seule La Poste française propose aujourd'hui
- Un outil « d'acquisition d'autonomie » de l'entreprise à l'export et d'aide & accompagnement tout au long de la démarche par le biais d'une assistance téléphonique gratuite et immédiate.
- Des offres innovantes pour aller très loin dans des recherches et passer à l'action de manière très opérationnelle