

Étapes du développement commercial dans des pays cibles.

Il est essentiel de se concentrer sur certains pays, identifiés comme des relais de croissance, en fonction de leurs secteurs d'activité et de la taille de leur marché. Le tableau ci-dessous présente les différentes étapes de développement sur chaque marché. Exemple sur 3 pays important dans le secteur industriel:

1. **Étape découverte** : réalisation des premiers rendez-vous terrain.
2. **Étape de mise en place du marché** : lancement des premières ventes.
3. **Étape de développement** : ouverture d'un bureau local.

Avant d'ouvrir un bureau, il sera nécessaire de s'assurer qu'un chiffre d'affaires minimum est atteint après 12 mois de mise en place du marché. Chaque étape est planifiée sur une période de 12 mois.

		Pilotage du temps dédié par pays								2027
		T1		T2		T3		T4		
2026	2,5 Semaines dédiées au RU	Semaine exploratoire Roumanie	2,5 Semaines dédiées au RU	Ouverture bureau Italie		2,5 Semaines dédiés au RU	Semaine exploratoire Roumanie	2,5 Semaines dédiés au RU		
	Ouverture bureau R U	2,5 Semaines dédiées à la Roumanies	Semaine exploratoire Maroc	2,5 Semaines dédiées à la Roumanies		2,5 Semaines dédiées à la Roumanies	Semaine exploratoire Maroc	2,5 Semaines dédiées à la Roumanies		
	Ouverture bureau Roumanie	2,5 Semaines dédiées au « Maroc »	Semaine exploratoire	2,5 Semaines dédiées au « Maroc »		2,5 Semaines dédiées au « Maroc »	Semaine exploratoire ...	2,5 Semaines dédiées au « Maroc »		
	Ouverture bureau Maroc...	2,5 Semaines	Semaine exploratoire ...	2,5 Semaines		2,5 Semaines	Semaine exploratoire ...	2,5 Semaines		