



E4F

WOMEN IN GLOBAL EXPORT

e4f-network.eu

Auto-évaluation du développement international des PME

1. Quel est l'état d'avancement de mon projet / de ma situation ?

- Je suis un développeur de projet, mon entreprise n'est pas encore lancée
- Mon entreprise fonctionne et je réalise déjà des ventes sur mon marché national.
- Je suis un entrepreneur indépendant
- J'ai une petite entreprise et j'ai déjà des employés

2. Quel est mon projet de développement international ?

- Je souhaite rester une petite entreprise
- Je cherche à me développer en mode "start up" en levant des fonds.
- Je cherche à renforcer mon entreprise avec le soutien de partenaires et d'associés

3. Dans quel contexte dois-je entreprendre ma démarche internationale ?

- Je lance mon projet et je veux aller directement à l'exportation
- Je souhaite développer mon activité vers de nouveaux marchés
- Je dois faire face à une baisse d'activité sur mon marché actuel

4. Ai-je réalisé une étude de marché préliminaire ?

- Une vaste étude économique et sectorielle de la situation dans chaque pays
 - o Pays en croissance, pays émergents
 - o Stabilité politique
 - o Habitudes de consommation, nouvelles tendances
 - o Position par rapport à l'Europe, accords de libre-échange, politique douanière,
 - o Règlements en vigueur,
 - o Facilité de développement des activités économiques,
- Sélection d'un ou plusieurs pays cibles
 - o Marché, consommateurs
 - o Enquête sur la concurrence
 - o Connexions possibles, facilité d'accès, coût du transport
 - o Les différents événements, foires et expositions dans le monde
 - o Missions d'exploration





E4F

WOMEN IN GLOBAL EXPORT

e4f-network.eu

5. planifier mon développement international ?

- Ma politique de vente
 - o Ventes en ligne
 - o Ventes par l'intermédiaire de distributeurs en gros
 - o Ventes par l'intermédiaire de partenaires à valeur ajoutée
 - o Ventes directes aux détaillants
 - o Ventes directes aux points de vente, popup stores, stands de foire - Ma notoriété
 - o Mise en réseau
 - o Séminaires de sensibilisation pour les revendeurs
 - o Séminaires de sensibilisation et d'information pour les clients et les consommateurs

- Mes actions de marketing et de communication
 - o Site web multilingue
 - o Présence sur les réseaux sociaux
 - o Communication dans les médias
 - o Intervention d'agences de communication et de marketing, locales ou familiarisées avec la culture du ou des pays ciblés
 - o Création d'un kit Export avec cartes de visite, kakémono, flyers, site internet, facebook, instagram, linkedin, en anglais et si possible dans la ou les langues des pays concernés.

6. Comment organiser mon action internationale ?

- Je prévois une augmentation de ma production
 - o J'établis une prévision d'activité et les coûts d'achat et de production correspondants
 - o Je recherche des sous-traitants dans mon pays de production ou dans les pays ciblés.
 - o Recrutement éventuel de collaborateurs spécialisés - Je profite des possibilités logistiques et de stockage de mes partenaires de distribution. - Je fais appel à un ou plusieurs importateurs spécialisés si nécessaire. - J'essaie de mutualiser les coûts et les actions internationales, grâce à des facilitateurs (E4F, CCEM, etc.), je bénéficie de leur visibilité et de leur expérience.



Co-funded by
the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



E4F

WOMEN IN GLOBAL EXPORT

e4f-network.eu

7. Comment limiter le risque de ma diversification internationale ?

- Je m'adresse à des institutions ou à des organisations capables de limiter ou d'assurer mon risque
 - o Dans mon processus de prospection à l'exportation
 - o Dans le cadre de mes activités d'exportation - assurance des marchandises livrées
 - o Je m'assure contre les risques de non-paiement ou de dépréciation et le risque de change

Maintenant, élaborer...

8. Comment financer mes activités d'exportation ?

- Le développement de vos activités d'exportation implique des coûts de prospection, de communication, de développement commercial et de distribution ;
- L'expansion internationale implique souvent le recours à des prestataires de services ou à des employés supplémentaires ;
- La pénétration de nouveaux marchés peut prendre du temps, avec un décalage entre les investissements et les bénéfices.

Il est donc nécessaire d'évaluer sa capacité d'autofinancement, de préparer un dossier et un pitch avec un business model et un business plan pour les banquiers et autres partenaires financiers. Les partenaires financiers peuvent être des investisseurs privés, mais aussi des fournisseurs ou des partenaires commerciaux qui bénéficieront de cette augmentation de l'activité et de la présence internationale. Il est nécessaire de préparer différentes simulations en fonction du succès de la recherche de fonds. Mutualiser mes actions, permet de réduire considérablement les coûts.

9. Comment anticiper l'impact de ma démarche export sur la gestion de mon entreprise ?

S'internationaliser nécessite un investissement financier et temporel. Vous devez faire face aux conséquences sur votre activité quotidienne en fonction du temps consacré à l'exportation.

- Quelles sont les activités que je pourrai effectuer à distance ?
- Quelles sont les activités quotidiennes que je devrai déléguer ?
- Quels collaborateurs ou partenaires seront également concernés par cet effort international ?
- Comment puis-je les aider à se préparer ?





E4F

WOMEN IN GLOBAL EXPORT

e4f-network.eu

10. Succès - les indicateurs

Dans un délai raisonnable et compatible avec vos moyens financiers et vos attentes, vous devez valider les résultats de vos actions d'exportation à l'international.

- Quels sont les résultats par rapport aux prévisions ?
- Dois-je me concentrer sur les pays les plus réceptifs à mon action ?
- Quelles sont les perspectives de développement ?
- Dois-je poursuivre mon développement vers d'autres pays ?
- Comment les financer ?
- Dois-je revoir mon modèle de commercialisation et de distribution ?
- Dois-je conserver mon organisation et ma structure actuelles ?
- Dois-je faire appel à de nouveaux partenaires ?
- Quelle politique de "produits" ou de "services" ? Des offres standardisées, ou au contraire personnalisées pour répondre aux attentes de certains marchés ?



Co-funded by
the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."