

ÉVALUEZ VOTRE POTENTIEL D'EXPORTATION

Le diagnostic export de votre entreprise

La décision d'aborder un marché étranger est lourde d'engagements financiers et de conséquences matérielles susceptibles d'influencer le fonctionnement même de votre entreprise. Elle requiert de ce fait une réelle réflexion sur votre capacité à exporter et une préparation méthodique de ce développement international car la réussite de l'export exige une présence durable sur les marchés. Le diagnostic export est, à ce titre, une étape qui vous permettra d'identifier les forces et faiblesses de votre entreprise au travers d'indicateurs d'évaluation pertinents. Vous disposerez alors des outils pour prendre les mesures correctives afin de démarrer à l'exportation dans les meilleures conditions possibles.

LES INDICATEURS DE DIAGNOSTIC

Pour réaliser le diagnostic export de votre entreprise, vous devez tout d'abord identifier les indicateurs les plus pertinents. Ils concernent **votre outil de production, vos moyens financiers, vos produits, votre degré de préparation à l'export et la qualité de votre management.**

Ensuite, il vous faudra mener des investigations sur chacun de ces éléments avec une dimension tant quantitative (évolution des marges...) que qualitative (potentiel humain de votre entreprise...).

Pour se lancer à l'export, il faut :	Domaines du diagnostic correspondants
Accroître et adapter la production	La capacité et l'adaptabilité de votre appareil productif
Investir (pour augmenter la production, prospecter, adapter les produits, les protéger juridiquement, former le personnel, distribuer à l'étranger...)	Les capacités financières et la volonté d'investir
Proposer des produits compétitifs et adaptés au marché	Les caractéristiques de vos produits ou services
Disposer d'un minimum de compétences linguistiques et techniques spécifiques à l'exportation	Le degré de préparation à l'export
Disposer d'un management rigoureux, performant, ouvert	La qualité du management

VOTRE OUTIL DE PRODUCTION

Votre prospection sur un nouveau marché vous obligera à vous interroger sur :

- **la capacité de production** actuelle et le potentiel de votre outil de production,
- **la souplesse de l'outil de production** afin d'offrir des produits répondant aux goûts des utilisateurs.

Différents indicateurs sont à prendre en considération comme le taux d'utilisation, l'âge moyen du matériel, le degré d'automatisation, l'existence et l'efficacité du contrôle qualité, la maîtrise des goulots d'étranglement, l'adaptabilité des procédures de fabrication.

VOS FINANCES

Exporter sur un nouveau marché engendre nécessairement **des investissements ou des coûts supplémentaires** à court terme comme la prospection ou le recrutement d'un personnel qualifié mais avec une rentabilité qui n'intervient souvent qu'à moyen terme.

Des indicateurs comme la progression du chiffre d'affaires actuel, la rentabilité de l'entreprise, l'évaluation du fonds de roulement et l'autonomie financière sont autant de critères quantitatifs significatifs des ressources dont vous disposez pour mener à bien votre projet.

VOS PRODUITS

L'aptitude des produits à l'exportation et leur compétitivité s'apprécient selon 3 critères :

- **physiques** : la durée de vie (produit périssable par exemple) qui affecte les coûts logistiques, la fragilité qui peut grever le coût de revient export, les rapports poids/volume et volume/valeur qui permettent de mesurer l'incidence logistique,
- **commerciaux** : une marge unitaire faible sur le marché domestique permettra difficilement d'amortir des frais induits par l'exportation. La marque et sa protection internationale, les obligations de SAV et de stockage généreront des contraintes sur votre organisation future,
- **réglementaires** : la conformité aux normes internationales ou les sujétions tarifaires probables inhérentes à la nature même du produit comme dans le secteur de l'agro-alimentaire ou pharmaceutique sont à analyser.

LA QUALITÉ DU MANAGEMENT

Vous aurez à apprécier les techniques d'organisation des ressources qui sont mises en œuvre pour la stratégie de l'entreprise. Les indicateurs prendront en compte :

- **le dynamisme commercial** au travers du taux de croissance, du délai moyen de réponse aux demandes ou du taux de renouvellement de la clientèle et/ou de la gamme,
- **la capacité de prévision** par la fréquence et l'évaluation de la qualité des plans marketing ou d'investissement,
- **les capacités du manager** par l'observation des processus de prise de décision, la gestion des incidents (réclamations, reports d'échéances...), la périodicité et le type de tableaux de bord,
- **le savoir-faire de votre entreprise** par l'appréciation de l'indice de notoriété dans votre secteur d'activité ou le dépôt de brevets ou modèles.

VOTRE DEGRÉ DE PRÉPARATION À L'EXPORT

L'ouverture internationale nécessite des compétences et des aptitudes liées aux spécificités culturelles, linguistiques, légales et commerciales des marchés étrangers.

Les indicateurs suivants sont à analyser :

- **le potentiel humain** et ses compétences au travers de son engagement, de sa motivation, de son niveau linguistique, de son ouverture aux cultures,
- **la connaissance des formalités** et des aides à l'exportation comme les obligations déclaratives, les intervenants (transitaire, administration douanière...), les organismes d'information et d'accompagnement,
- **le niveau de maîtrise technique** sur les incoterms, les modes de règlement, le financement ou la gestion du risque de crédit,
- **l'expérience export** au travers de la part du chiffre d'affaires export, du nombre de visites à l'étranger par an ou de la politique de veille sur les marchés étrangers.

LA RÉALISATION DU DIAGNOSTIC

LA MISE EN ŒUVRE

Le diagnostic apportera **des réponses quantitatives** collectées le plus fréquemment dans les documents internes de l'entreprise (chiffre d'affaires, bénéfice net, effectifs...). **Les appréciations qualitatives** comme celles de la motivation ou de la rigueur du personnel, utiliseront des outils comme les questionnaires ou les entretiens semi-directifs.

La cotation de la performance de l'entreprise dans les différents domaines de l'analyse est souvent une étape très délicate. La difficulté réside dans la fixation d'une échelle de valeurs objective.

Conseil

Dans le cadre des contrats de projet État-région, des aides financières sont possibles pour la réalisation d'un diagnostic export.

Par les connaissances spécifiques qu'il exige, par les carences ou limites qu'il fait émerger et qui ne sont pas toujours faciles à restituer, le diagnostic export est difficilement réalisable en interne. N'hésitez donc pas à faire appel à des ressources externes qui auront plus d'objectivité dans leur jugement.

LES RÉSULTATS

La performance de votre entreprise se concrétise sous la forme de rapport d'étude se composant des **informations descriptives**, synthèse de la situation de votre entreprise avec ses points forts et ses points faibles, et de **prescriptions** relevant les moyens d'amélioration possibles et les pistes de développement international.

À l'issue d'un diagnostic export favorable, vous pourrez poursuivre activement votre démarche à l'exportation par la recherche de pays cibles.

Business France vous accompagne

L'évaluation de votre potentiel d'exportation est une étape déterminante dans votre démarche à l'export, qui pose les bases des actions à mettre en œuvre par la suite. Le diagnostic export, réalisé à l'aide d'un logiciel spécifique, vous permet d'analyser la capacité structurelle de votre entreprise à intégrer un développement à l'international.

- Les **Chambres de Commerce et d'Industrie Régionales (CCIR)**, partenaires de **Business France**, orientent principalement leurs missions vers la détection des nouveaux exportateurs ainsi que vers la structuration du développement des entreprises sur les marchés extérieurs. Elles vous proposent un diagnostic export ou un pré diagnostic personnalisé, voire une évaluation marché. Pour plus d'informations : www.cci.fr
- **FORMATEX**, partenaire de **Business France**, conçoit et anime des actions de formation à objectifs clairement opérationnels dans le but de vous aider à maîtriser diverses techniques commerciales, juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières et fiscales et plus largement dans vos projets à l'export. Pour plus d'informations : www.businessfrance.fr