

*international*  
TOUTES LES CARTES EN MAIN POUR RÉUSSIR



## **EVAL'EXPORT ®**

**EVALUEZ LE POTENTIEL DE VOTRE ENTREPRISE  
A L'INTERNATIONAL !**

# EVAL'EXPORT ®

## OUTIL D'AIDE A LA DECISION

- Mon entreprise est-elle en capacité d'exporter ?
  - Quelles sont ses forces et ses faiblesses ?
- Comment la mesurer face à ses concurrents ?
  - Comment structurer ma démarche ?
    - Vers quel pays exporter ?
- Quelles sont les contraintes réglementaires ?
  - Qui peut m'aider ?

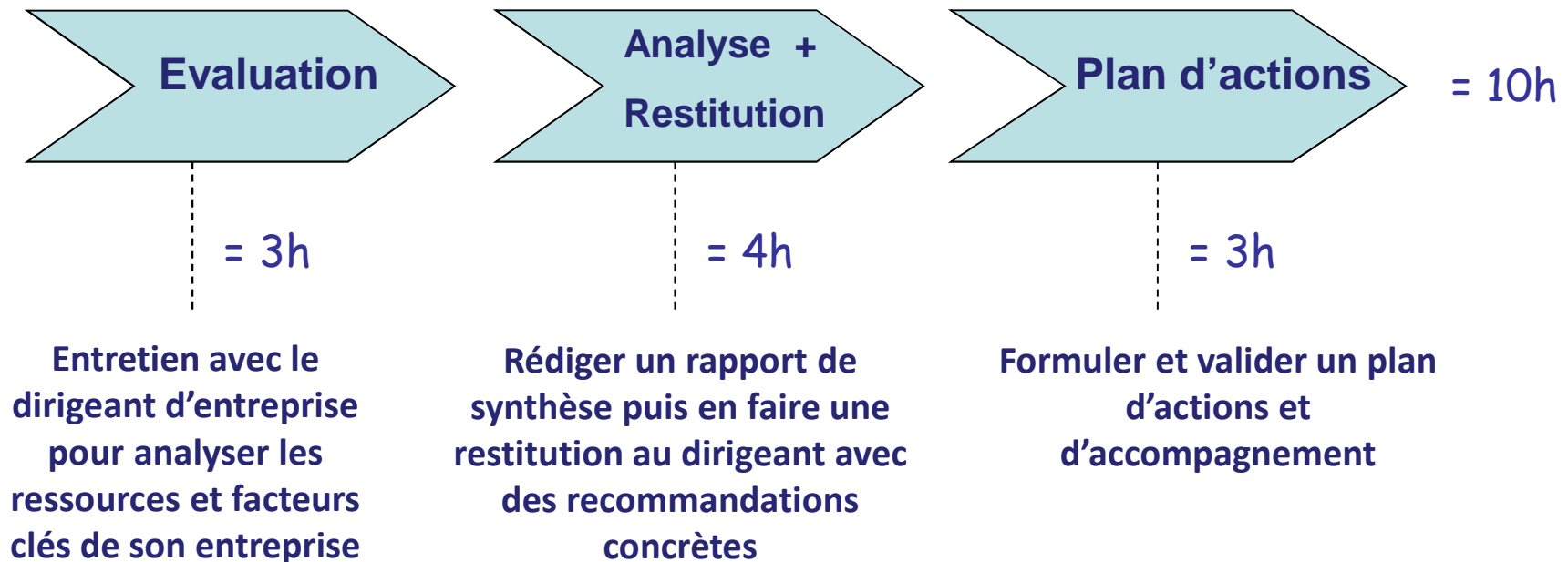
# EVAL'EXPORT ®

## **CIBLE & FINALITE :**

- ✓ Entreprise non exportatrice ou primo exportatrice
- ✓ Faire une photographie des fondamentaux de l'entreprise à un instant « T »
- ✓ Identifier le potentiel de l'entreprise en situation d'approche ou de renforcement commercial sur des marchés internationaux
- ✓ Engager l'entreprise dans une stratégie globale et durable de développement à l'exportation

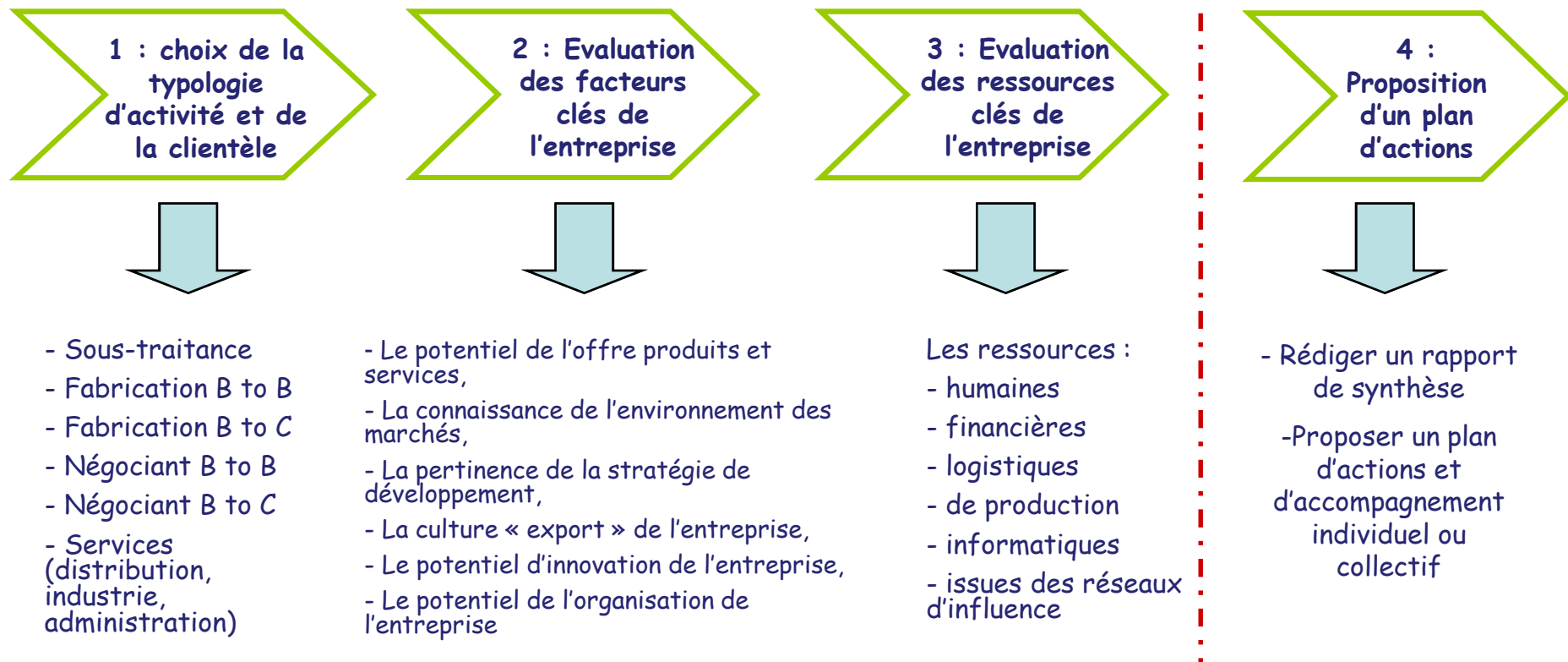
# EVAL'EXPORT ®

## METHODOLOGIE simple, concrète et rapide d'exécution



# EVAL'EXPORT ®

## EVALUATION – RESTITUTION - PRECONISATIONS

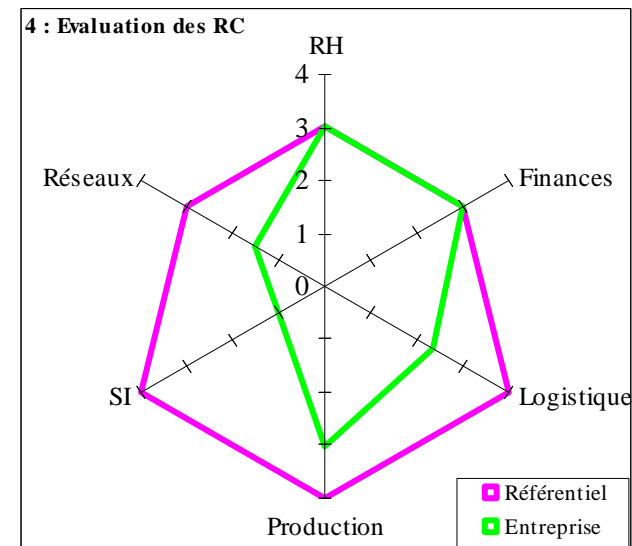
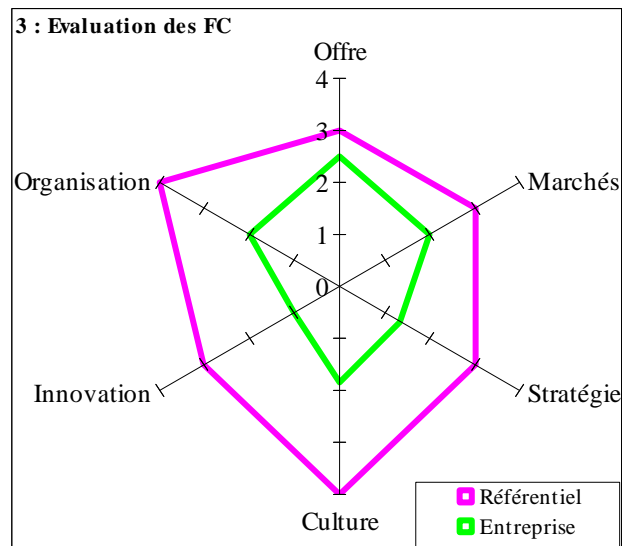


# EVAL'EXPORT ®

<p><b>Veillez faire un choix de cotation pour chacun des thèmes proposés et pour chaque facteur clés, saisir la cotation finale retenue</b></p>	0	1	2	3	4	NC	Commentaires	Statut
<p><b>FC1 : Evaluation du potentiel de l'offre à l'export:</b></p>								
<p>•Le potentiel d'exportation de l'offre : étendue et richesse de la gamme, image de marque...</p>			X				Gamme complète de coins pour agenda sans marque attachée.	<b>OK</b>
<p>•Le poids des contraintes et des barrières à l'exportation de l'offre : réglementaires, techniques, commerciales, environnementales...</p>				X			Attention : réglementation REACH pour le traitement des produits	<b>OK</b>
<p>•Le niveau d'adaptabilité et de compétitivité de l'offre à l'export : adaptation technologique, marketing, compétitivité des prix...</p>				X			Le marketing n'est pas la force de l'entreprise et génère des coûts importants. S'appuie sur le référentiel clients. Pas de démarche export spontanée. Peu de produits nouveaux/innovants.	<b>OK</b>
<p>•Le niveau de valeur ajoutée différenciante de l'offre : technologie, services associés, innovation...</p>			X				A la base, vente des pièces du catalogue, mais proposition de réalisation à façon pour 2/3 pièces	<b>OK</b>
							<p><b>Cotation proposée 2,50</b></p>	
							<p><b>Cotation retenue 2,50</b></p>	

# EVAL'EXPORT ®

## ANALYSE DES RESULTATS ...

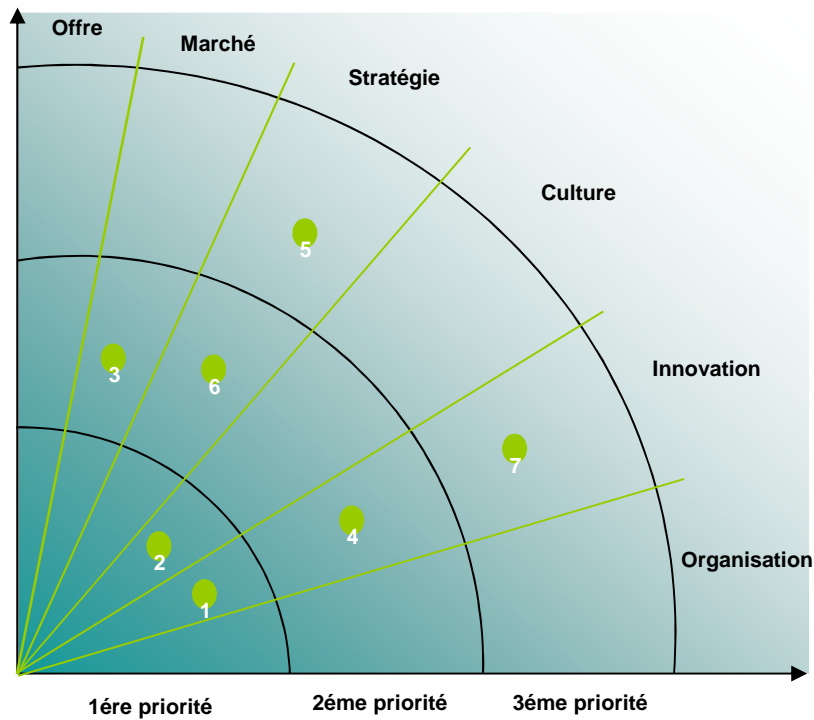


... Pour une vision intuitive des pistes de progrès

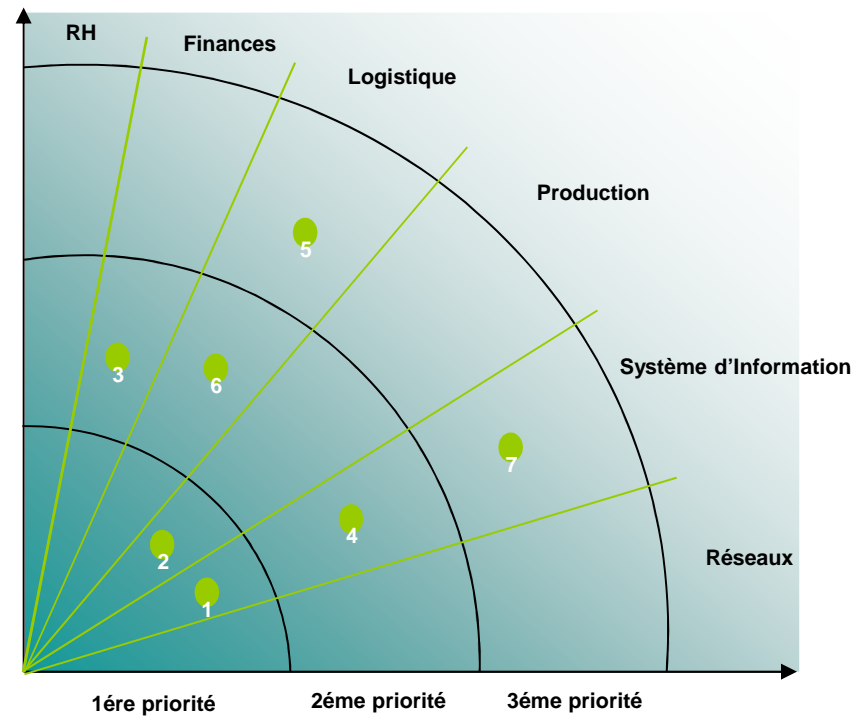
# EVAL'EXPORT ®

## PRECONISATIONS ET PLAN D' ACTIONS...

Pistes de progrès relatives au FC



Pistes de progrès relatives au RC



# EVAL'EXPORT ®

## RECOMMANDATIONS CONCRETES...

- **Marchés** : choix stratégiques, validation des couples marchés/produits, analyse concurrentielle, actions commerciales, etc.
- **Ressources humaines** : programme de formations aux techniques du commerce international
- **Cadre juridique** : réglementation, contrats, formalités douanières, etc.
- **Plan de prospection**
- **Financements** : aides mobilisables
- **Réseaux mobilisables** : pôles de compétitivité, clubs export, groupements d'entreprises, etc.

# EVAL'EXPORT ®



Correspondante CCI Territoriale de l'Oise

Valérie DOUCHEZ

☎ : 03.44.79.80.52

Mél : [v.douchez@picardie.cci.fr](mailto:v.douchez@picardie.cci.fr)