

Définir sa stratégie de développement international

SITUATIONS POSSIBLES : (non exhaustif)

- SOURCING ACHAT : recherche de fournisseurs à l'étranger
- VENTE : recherche d'un réseau de distribution pour vendre à l'étranger
- IMPLANTATION : création d'un centre de production à l'étranger

LES BONNES QUESTIONS A SE POSER

- ✓ **Quel est votre besoin actuel ?** (Notamment parmi les situations ci-dessus)
- ✓ **Quel(s) est (sont) votre(vos) pays cible(s) ?**
- ✓ **Avez-vous déjà des contacts à l'étranger ?** (Si oui, dans quels pays ?)
- ✓ **Avez-vous les compétences dans l'entreprise pour pouvoir échanger au niveau international ?** (Maîtrise des langues étrangères, culture, législation, ...)
- ✓ **De quels moyens financiers disposez-vous pour vous développer à l'étranger ?** (Attention à l'impact parfois non négligeable du change en monnaie étrangère)
- ✓ **Dans quel délai voulez-vous réaliser ce projet de développement ?**

EXEMPLE DE COLLABORATIONS INTERNATIONALES :

Négociations commerciales et techniques



Anglais

Espagnol



Maroc
Argentine
Australie
Inde
Japon
Finlande
Espagne
Etats Unis



2016
2015
2011
2008-2009
2007-2008
2002-2003
1998
1994 & 2010