

Table des matières

Introduction	5
--------------------	---

Partie I. Bien préparer sa démarche d'internationalisation : « Les outils de pilotage et d'aide à la décision pour une stratégie efficace »

Chapitre 1	Évaluer la capacité de l'entreprise à exporter.....	11
Fiche 1	Réaliser un pré-diagnostic interne.....	13
Fiche 2	Réaliser un diagnostic export	19
Chapitre 2	Rechercher et sélectionner des marchés cibles en fonction de l'offre de l'entreprise	27
Fiche 3	Faire de la veille stratégique internationale	29
Fiche 4	Étude et sélection du ou des marchés étrangers	33
Chapitre 3	Illustration	41
Fiche 5	Cas AQUA TECH.....	43

Partie II. Choisir le bon mode d'entrée pour vendre sur le(s) marché(s) étranger(s) : « Exporter vers ou à partir du marché cible ? »

Fiche 6	L'exportation directe – vente en ligne.....	53
Fiche 7	L'exportation directe – recruter un collaborateur, un partenaire de l'entreprise.....	59
Fiche 8	Exporter de manière indirecte dans le marché étranger.....	65
Fiche 9	Les conditions de succès du recrutement d'un cadre export, de la sélection d'un agent commercial ou d'un distributeur	73
Fiche 10	S'implanter à l'étranger sans partenariat.....	77
Fiche 11	S'implanter avec un partenaire à l'étranger	83
Fiche 12	Mise en place de l'implantation.....	89
Fiche 13	Grille d'évaluation du type de mode d'entrée.....	95
Fiche 14	Cas Société Kraft	97

Partie III. Mettre en place un plan d'action à l'international

Fiche 15	Construire et piloter son plan d'action : principes généraux	105
Fiche 16	Les indicateurs utilisés pour construire un plan d'action à l'export	109
Fiche 17	Élaborer la stratégie marketing dans le marché étranger visé.....	119
Fiche 18	Mettre en œuvre la stratégie marketing dans le marché étranger visé	127
Fiche 19	Déterminer et obtenir les financements nécessaires	137

Partie IV. Réussir une opération d'exportation :

« Les étapes incontournables de la phase opérationnelle »

Fiche 20	Cadre réglementaire et triptyque douanier	153
Fiche 21	Pourquoi utiliser un incoterm ?	161
Fiche 22	Comment choisir l'incoterm le plus adapté ?	171
Fiche 23	Sélectionner l'intermédiaire pour la sous-traitance des opérations logistiques.....	175
Fiche 24	Les critères de choix d'un mode de transport	181

Partie V. Sécuriser la transaction et pérenniser la relation commerciale

Fiche 25	Fixer le prix de vente export : du coût de revient export au prix de vente export.....	189
Fiche 26	Le risque de non-paiement.....	201
Fiche 27	L'assurance-crédit	209
Fiche 28	La remise documentaire.....	215
Fiche 29	Le crédit documentaire.....	219
Fiche 30	La Lettre de Crédit Stand-By.....	225
Fiche 31	Le besoin de financement	229
Fiche 32	Le risque de change	235
Fiche 33	Les procédures douanières à l'exportation.....	243
Fiche 34	Les régimes douaniers	251
Fiche 35	La liasse documentaire à l'exportation	259
Fiche 36	Cas JDM EXPERT.....	269