

GRILLE DE DIAGNOSTIC (VERSION ENTREPRISE)

	D'ACCORD	PLUTÔT D'ACCORD	PLUTÔT EN DÉSACCORD	EN DÉSACCORD	NE S'APPLIQUE PAS
1. DIRECTION GÉNÉRALE					
1.1 La direction est disposée à consacrer les efforts et l'argent nécessaires pour s'établir à long terme sur les marchés étrangers	<input type="checkbox"/>				
1.2 La direction a donné une vision stratégique à l'entreprise, incluant un plan de développement des marchés	<input type="checkbox"/>				
1.3 La direction est disposée à modifier ou adapter ses produits en fonction des marchés ciblés	<input type="checkbox"/>				
1.4 L'entreprise ou sa direction possède une expérience significative à l'international	<input type="checkbox"/>				
1.5 De façon générale, les relations de travail avec les employés sont satisfaisantes	<input type="checkbox"/>				
1.6 La direction favorise un haut niveau de participation des employés	<input type="checkbox"/>				
<i>Occurrences :</i>					
2. RESSOURCES HUMAINES					
2.1 Une personne qualifiée et capable d'adaptation est identifiée pour prendre en main l'internationalisation	<input type="checkbox"/>				
2.2 Le niveau de connaissance de l'anglais du personnel relié à l'international est acceptable ou le personnel peut s'exprimer dans la langue du pays ciblé	<input type="checkbox"/>				
2.3 Le personnel responsable de l'internationalisation connaît les pratiques commerciales étrangères	<input type="checkbox"/>				
2.4 La personne responsable de l'internationalisation est prête à se rendre sur le territoire	<input type="checkbox"/>				
2.5 L'entreprise dispose d'un personnel d'après-vente suffisant pour faire face à un accroissement de la demande	<input type="checkbox"/>				
<i>Occurrences :</i>					
3. FINANCES					
3.1 L'entreprise a une situation financière saine	<input type="checkbox"/>				
3.2 Le fonds de roulement est suffisant pour lui permettre d'investir dans la promotion et la réalisation d'activités relatives au développement des marchés internationaux	<input type="checkbox"/>				
3.3 L'entreprise connaît sa contribution marginale (coût de revient de ses produits)	<input type="checkbox"/>				
3.4 Le financement (de toutes sources) peut être augmenté pour appuyer les exportations	<input type="checkbox"/>				
3.5 Le budget consacré au développement des marchés internationaux est fixé	<input type="checkbox"/>				
3.6 L'entreprise maîtrise les différents outils de financement des activités internationales et les outils de gestion de la variation des taux de change	<input type="checkbox"/>				
<i>Occurrences :</i>					
4. PRODUCTION ET APPROVISIONNEMENT					
4.1 L'entreprise peut faire face à une augmentation soudaine de la production et respecter ses délais de livraison à ses clients actuels	<input type="checkbox"/>				
4.2 Les normes techniques utilisées dans les autres pays sont connues et le développement de produits est fait en conséquence	<input type="checkbox"/>				
4.3 Les fournisseurs respectent les délais d'approvisionnement et sont fiables	<input type="checkbox"/>				
4.4 L'entreprise applique les principes de production à valeur ajoutée (PVA) : délais courts, niveaux d'inventaires bas, et équipements et usine flexibles	<input type="checkbox"/>				
4.5 L'entreprise a un système de contrôle de la qualité (ISO, HACCP, etc.)	<input type="checkbox"/>				
4.6 L'entreprise a un système de planification de la production	<input type="checkbox"/>				
4.7 Les produits peuvent être modifiés ou adaptés sans investissement majeur	<input type="checkbox"/>				
<i>Occurrences :</i>					
5. VENTES, MARKETING ET COMMUNICATION					
5.1 L'entreprise a un site Internet bien référencé dans la ou les langues appropriées, présentant clairement ses produits	<input type="checkbox"/>				
5.2 La documentation promotionnelle est adéquate, de qualité et dans la ou les langues appropriées	<input type="checkbox"/>				
5.3 L'entreprise est capable de décrire en quelques mots les avantages concurrentiels de ses produits et/ou services	<input type="checkbox"/>				
5.4 Le personnel de ventes et de marketing connaît bien les différents modes d'entrée sur un marché (partenariats, distribution, coentreprise, etc.)	<input type="checkbox"/>				
5.5 L'information sur les concurrents est connue de l'entreprise (veille concurrentielle) et un système d'information marketing est en place	<input type="checkbox"/>				
5.6 Les ressources de soutien à l'entreprise en commerce international sont bien connues (gouvernements, consultants, etc.)	<input type="checkbox"/>				
5.7 Les stratégies de communication sont bien adaptées à la clientèle et aux partenaires étrangers	<input type="checkbox"/>				
<i>Occurrences :</i>					
6. INNOVATION ET TECHNOLOGIE					
6.1 L'entreprise connaît les nouvelles tendances de son industrie sur les plans technologique et organisationnel (veille)	<input type="checkbox"/>				
6.2 L'entreprise bénéficie de crédits d'impôt à la R-D et a à son emploi du personnel technique (designers, techniciens, ingénieurs, etc.)	<input type="checkbox"/>				
6.3 L'entreprise a une culture d'innovation et de créativité et a mis sur pied un processus de développement des produits	<input type="checkbox"/>				
6.4 La technologie et le savoir-faire utilisés sont égaux ou supérieurs à ceux des concurrents	<input type="checkbox"/>				
6.5 La technologie et le savoir-faire utilisés sont parfaitement contrôlés par le personnel de production	<input type="checkbox"/>				
6.6 L'entreprise détient des brevets, des marques de commerce, etc. et est en mesure de protéger sa propriété intellectuelle	<input type="checkbox"/>				
6.7 L'entreprise a lancé de nouveaux produits dans les trois dernières années	<input type="checkbox"/>				
<i>Occurrences :</i>					

Interprétation au verso

EXPLICATION DES OCCURENCES

FONCTIONS DE L'ENTREPRISE	OCCURENCES (RÉCAPITULATIF)				INTERPRÉTATION	ACTIONS
	D'ACCORD	PLUTÔT D'ACCORD	PLUTÔT EN DÉSACCORD	EN DÉSACCORD		
1. DIRECTION GÉNÉRALE (6 questions) 2. RESSOURCES HUMAINES (5 questions) 3. FINANCES (6 questions) 4. PRODUCTION ET APPROVISIONNEMENT (7 questions) 5. VENTES, MARKETING ET COMMUNICATION (7 questions) 6. INNOVATION ET TECHNOLOGIE (7 questions)	1. Si le nombre d'occurrences de « Plutôt en désaccord » et/ou « En désaccord » dépasse deux occurrences pour l'une ou plusieurs des fonctions et/ou 2. Si vous avez répondu « Plutôt en désaccord » et/ou « En désaccord » à l'une ou plusieurs des affirmations en jaune.				 Vos faiblesses sont généralement trop importantes pour que vous puissiez entreprendre une démarche d'internationalisation à court terme.	Procédez à des actions correctives afin : 1. de limiter les occurrences à deux par fonction TOUT AU PLUS *** ; 2. d'être en accord avec les affirmations en jaune.

CONCLUSION DU DIAGNOSTIC INTERNATIONAL

OCCURENCES (RÉCAPITULATIF)				INTERPRÉTATION	ACTIONS
D'ACCORD	PLUTÔT D'ACCORD	PLUTÔT EN DÉSACCORD	EN DÉSACCORD		
13 occurrences ou moins		25 occurrences ou plus		 NON Les faiblesses sont trop importantes et le potentiel international est trop faible : vous devez éviter de vous exposer à des risques à l'international.	Plan d'actions correctives : Mise à niveau des fonctions d'entreprise et atteinte des capacités minimales. Exercice de diagnostic interne. Recourez au soutien de votre CLD local . Consultez votre manuel de formation pour des ressources Internet ou commencez votre recherche à Info entreprises .
Entre 14 et 29 occurrences		Entre 9 et 24 occurrences		 OUI, avec réserves L'entreprise présente quelques lacunes, mais il s'agit de difficultés surmontables , d'où un potentiel international moyen : il vous suffit de mettre en œuvre des solutions vous permettant de remédier à ces faiblesses.	1. Préparation du plan d'affaires internationales (PAI) 2. Mise à niveau propre au PAI 3. Mise en œuvre du PAI 4. Suivi, contrôle et évaluation Recourez aux services du commissaire à l'exportation local : RECOMEX .
30 occurrences ou plus		8 occurrences ou moins		 OUI L'entreprise ne présente aucune faiblesse majeure qui pourrait l'empêcher d'exporter, et le potentiel international est réaliste : l'exportation est possible à court terme.	Recourez au soutien du bureau régional du MDEIE .

*** : Un résultat global correspondant au scénario 2 ou 3 (OUI) serait fortement compromis si l'une des fonctions de l'entreprise présentait, individuellement, des lacunes majeures, car cela mettrait en péril le succès de l'entreprise à l'international.

