



VILLAFRANCE

Centre d'affaires franco-allemand
Haus der deutsch-französischen Wirtschaft



Certains veulent vous vendre le monde entier ...

Nous vous proposons notre spécialité : le marché allemand !

Villafrance
Le Dom GmbH
Worringer Straße 30
50668 Cologne
Allemagne

info@le-dom.de
Tél: +49 (0)221-139 75 370
ou tél français : +33 979 99 75 30

ALLEMAGNE : DIAGNOSTIC EXPORT



CONSULTEZ EGALEMENT NOS FICHES:

- Étude de marché
- Première approche commerciale
- Test produit
- Recherche de partenaires commerciaux

LE DOM GMBH / VILLAFRANCE

Worringer Str. 30
D-50668 Köln

Fon: +49 (0) 221-139 75 370
info@le-dom.de
www.le-dom.de

Vous souhaitez faire le point sur votre potentiel à exporter sur le marché allemand ? Vous assurer d'avoir les moyens et ressources nécessaires avant de vous lancer dans une démarche export? Le Dom GmbH vous propose un diagnostic export qui mettra en lumière vos atouts et les adaptations nécessaires afin d'entreprendre une démarche export.

Lors du diagnostic export, Le Dom GmbH évalue:

1. VOTRE CAPACITÉ FINANCIÈRE

- **Situation financière** : rentabilité, autonomie financière, perspectives financières
- **Capacité financière à exporter**: surface financière suffisante pour exporter, capacité de financer des stocks supplémentaires, financement de nouvelles dépenses

2. VOS PRODUITS

- **Originalité du produit** : facilité d'utilisation, traduction du nom du produit, etc.
- **Compétitivité du produit** : valeur ajoutée, rapport qualité-prix, durée de vie, etc.
- **Adaptabilité à la demande locale** : adaptation aux normes du marché, adaptations à l'usage local, facilité de transport, etc.
- **Capacité de production et souplesse de fabrication** : adaptation possible des appareils de production, taux actuels d'utilisation des capacités de production, possibilités d'augmentation de la production, etc.

3. VOS COMPÉTENCES À L'INTERNATIONAL

- **Ressources humaines** : niveau linguistique des collaborateurs, recrutement nécessaire pour exporter, compétence interculturelle
- **Antécédents export** : L'entreprise a-t-elle déjà une première expérience à l'export ? Quelle est la part export dans le chiffre d'affaires ?

4. VOTRE POLITIQUE DE COMMUNICATION

- **Analyse de la politique de communication actuelle** : supports de communication (site internet, brochures, etc.)