

<http://www.daf-mag.fr/Breves/Projets-internationaux-quel-role-pour-le-DAF-52295.htm?ThemeID=94>

Projets internationaux : quel rôle pour le DAF ?

Antoine Pietri

Axe majeur du rôle du directeur administratif et financier: garantir la sécurisation de la rentabilité économique de l'entreprise.

Pour cela, les spécialistes distinguent trois étapes-clé: prospection, démarrage, et phase de croisière.

Précisions sur ce qui est attendu du DAF step by step.

Dans le cadre d'un projet international, le travail du DAF commence par une phase de prospection, dont l'objectif sera notamment de collecter et trier un maximum d'information sur le pays cible, et de chiffrer les différents scénarios.

Sera-t-il plus rentable d'installer une filiale, un réseau de distribution, de s'adosser à un partenaire local ? Pour ce faire, le DAF devra s'intéresser aux divers mécanismes d'aide à l'export.

Prospection : formaliser la stratégie « Entre les établissements publics, l'Etat, les collectivités territoriales, on compte pratiquement 50 000 aides différentes, et c'est au DAF de faire le tri , éventuellement en se faisant aider de ses collègues des autres fonctions », explique Jean-François Dhoury, directeur de mission au cabinet spécialisé en management de transition Objectif Cash.

Il recommande de s'adresser en priorité à la Coface et à Ubifrance , ainsi qu'aux services régionaux chargés de distribuer des aides aux entreprises qui veulent exporter ou s'implanter à l'étranger.

Cette phase est aussi le moment où le DAF devra réaliser la première ébauche de business plan , ce qui permettra de faire le tour des partenaires bancaires pour mettre en place les outils de financement.

« Il est crucial de procéder à un minimum de formalisation de la stratégie , donc à un chiffrage d'éléments comme le développement des ventes, l'hypothèse de prix de revient, d'effort commercial...

» Cette première étape doit aussi permettre d'anticiper un éventuel problème d'inconvertibilité ou de recouvrement de créances .

En Chine, le rapatriement des capitaux peut être facilité par la création d'une société mère à Hong Kong.

Sogedev, société de conseil aux entreprises, a procédé à une phase de prospection de quatre mois pour préparer son entrée sur le marché brésilien en 2011 .

<http://www.daf-mag.fr/Breves/Projets-internationaux-quel-role-pour-le-DAF-52295.htm?ThemeID=94>

L'entreprise, qui travaille principalement dans le domaine de l'obtention d'aides de type CIR, a réalisé une étude de marché poussée portant sur les données macro-économiques du pays, et sur le secteur de l'innovation dans lequel elle est spécialisée.

« L'idée était de déterminer combien le pays compte d'entreprises innovantes, dans quels secteurs.

Nous avons aussi mené une étude juridique sur les dispositifs sur lesquels nous intervenons», précise Charles-Edouard de Cazalet, DAF et cofondateur de la société.

Sogedev a ensuite étudié les modalités de son implantation : coûts salariaux des profils qu'elle voulait recruter sur place, frais généraux, loyers, frais télécoms.

..

Pour définir le BFR, Sogedev a procédé à une étude de marché permettant de déterminer quelles compétences devraient être déployées sur place, et donc la masse salariale nécessaire .

« Nous avons aussi étudié les charges externes : télécoms, bureaux.

..

Notre tâche a été facilitée du fait que nous ne commercialisons pas de produits, donc nous n'avons pas de notion de stock de produits à acquérir », souligne le Daf.

La société s'est adressée à Ubifrance, mais a aussi rencontré des filiales de clients français au Brésil, des dirigeants de filiales, des avocats, des experts comptables...

« Nous voulions avoir le point de vue de ces différents interlocuteurs sur la manière dont on travaille au Brésil, ce à quoi il fallait nous attendre.

Bref disposer d'une bonne photographie du Brésil pour faire le moins d'erreur possible », explique Charles-Edouard de Cazalet.

Démarrage: contrôler les risques minutieusement