



**StratXport**  
Accompagnement export Consulting

**Société d'accompagnement à  
l'international**

**Dossier de presse**





## StratXport, une start-up en plein décollage

David Essomba Tana et moi-même avons orienté notre parcours scolaire vers l'international. En effet, David a obtenu un master International Business Management (gestion d'affaires internationales); pour ma part, je suis titulaire d'un master en développement international des PME-PMI.

Via nos cursus scolaires nous avons eu l'opportunité de partager notre temps entre la France et l'international : Taïwan, la Finlande, le Royaume-Uni, la Lituanie, le Maroc... Les expériences furent nombreuses mais pourtant un constat mitigé en est ressorti : peu d'entreprises françaises son présentent à l'international malgré la qualité et la reconnaissance de leurs produits.

Notre amitié, notre complémentarité et notre passion commune pour le made in France sont les trois raisons qui nous ont poussés à créer ce projet StratXport avec pour objectif concret de proposer une solution pour aider à redresser le chiffre du commerce extérieur français.



# Commerce extérieur, le mal français

La France enregistrait un déficit sur son commerce extérieur (exportation – importation) de 48,3 Mds €\* en 2016, en 2017 elle passe à 65,6 Mds €, les chiffres parlent d'eux mêmes.

Cette dégradation est le reflet d'une dynamique : le regain de la demande intérieure française. En effet, la reprise de la consommation des ménages français a grandement participé à l'augmentation des importations de biens.

Malgré cela, les chiffres de l'exportation ne sont pas catastrophiques, ils sont même en progressive évolution depuis 2011 avec 473,2 Mds € à l'export en 2017.

Pour résumer, plus qu'une tendance, nous sommes convaincus que l'export est un état d'esprit à adopter. Quelques facteurs expliquent la défiance des entrepreneurs français face à l'international : leur crainte de l'impayé, le manque de savoir faire technique et le potentiel coût/temps que prend une démarche export.





## StratXport, société d'accompagnement à l'international

L'objectif de StratXport est de permettre aux entreprises françaises, désireuses de s'internationaliser, de formaliser leur plan export. Pour cela, nous les accompagnons dans la structuration puis la construction de leurs projets.

Personnalisé, le service StratXport s'adapte aux besoins de l'entreprise et du produit. Le processus est basé sur quatre piliers fondamentaux, qui sont :

- Audit et diagnostic export interne
- Analyse du marché domestique
- Diagnostic marché / ciblage géographique
- Montage stratégique

L'ensemble de ces étapes a pour objectif de minimiser les risques et ainsi maximiser les résultats (CA généré) avec cette nouvelle activité de l'entreprise.

## Pré-diagnostic export : quelle est votre tendance ?

Rapide, facile et gratuit, le pré-diagnostic StratXport permet aux chefs d'entreprises de savoir immédiatement si leur entreprise a un profil favorable à l'export.

Le but est de valider la cohérence entre la volonté d'exporter du dirigeant et la capacité de l'entreprise à le faire.

De nombreux critères entrent en compte dans l'appréciation de la viabilité d'un tel projet. Pour cela, nous proposons un questionnaire qui permettra à l'entreprise d'identifier ces points d'améliorations et besoins pour formaliser au mieux leurs projets à l'exportation.

Les questions sont encore générales mais sont essentielles car elles traduisent de la réussite d'une multitude d'entreprises à l'international.





**StratXport**  
Accompagnement export Consulting

Retrouvez nous sur :



**Co-fondateurs**

David ESSOMBA TANA

Dorian DALL'OMO-PARTOUCHE

**Contacts**

[contact@stratxport.com](mailto:contact@stratxport.com)

+33 7 67 07 53 26 / +33 7 67 24 68 34

5 Rue Alfred Kastler - 54320 Maxéville