

Primo-exportateur...

Comment définir une politique à l'exportation ?

Quelles en sont les différentes étapes ? Comment dimensionner et limiter les risques de cet investissement ? Super Fabio en détaille les dépenses afférentes, leur chronologie, puis leur financement.

...

1^{re} phase : l'approche des marchés (6 mois)

●●● **La prospection ciblée** : réalisée en interne ou bien sous-traitée, elle constitue le poste de dépense initial. Elle précède obligatoirement un salon d'au moins six mois. Sans prise de rendez-vous acheteurs au préalable, pas de salon rentable. En terme de coût, c'est l'équivalent temps plein d'environ trois mois d'un cadre, environ 12 K€.

●●● **Le salon** : il existe autant de salons bio régionaux que de grandes villes européennes. Un seul concentré des acheteurs à l'échelle européenne et mondiale, Biofach à Nuremberg (Allemagne) à la mi-février chaque année. Comptez environ 8 K€ pour un stand équipé de 12 m², le minimum pour être visible, pris au sérieux et accueillir convenablement vos prospects. À cela s'ajoute la préparation et l'expédition d'échantillons et de matériel commercial, environ 2 K€. Et enfin, le coût salarial et les frais de déplacement et de séjour d'au moins deux personnes durant quatre jours (durée de Biofach) avoisineront les 3 K€.

Soit un total de 25 K€ pour cette première tranche.

“ Une politique export de PME se bâtit sur deux jambes, un effort commercial continu et dans la durée. D'où la nécessité de la préfinancer afin d'en éliminer tout risque économique et garantir sa pérennité. ”

...

2^e phase : suivi du salon (6 mois)

●●● **Les relances commerciales** : elles succèdent immédiatement le salon et seront diligentes et assidues. Sans suivi, pas de salon rentable.

●●● **Les échantillonnages et suivis techniques** : une fois cernés et échantillonnés les besoins, s'engagent les négociations technico-commerciales afin d'arrêter cahier des charges et prix des produits retenus. Deux profils y sont principalement impliqués, celui d'ingénieur qualité / R&D et de commercial.

●●● **Les déplacements** : selon l'enjeu, il peut s'avérer de bonne politique de rencontrer à nouveau les prospects chez eux. Quoique, entre télétravail, indisponibilité chronique des acheteurs, coût du transport aérien, etc., la visio-conférence sera très souvent jugée suffisante par toutes les parties.

La première année de test des marchés est primordiale

Il n'est donné qu'une seule occasion de « faire une bonne première impression » ! Se présenter aux marchés étrangers en amateur non motivé et sans les moyens nécessaires revient à se « griller ».

Pour ces trois postes, comptez des frais d'échantillons - mises au point et expéditions - et de déplacements, autour de 5 K€ ; ainsi que ceux de trois à quatre mois de ressources humaines : 20 K€.

La première année le budget sera de l'ordre de 50 K€.

...

3^e phase : négociations, développement du réseau de distribution (2 à 3 ans)

●●● **Les négociations** : elles conduisent aux référencement et mobilisent au moins autant l'expertise process que commerciale de l'entreprise. Les informations et les documents techniques à fournir sont de plus en plus abondants et complexes. De fait, durant cette phase l'ingénieur prendra souvent le pas sur le commerçant.

L'ingénieur qualité, le responsable logistique seront donc constamment sollicités et se doivent d'être disponibles, bien formés durant ce processus. Soit un coût en ressources humaines d'environ 40 K€.

●●● **Le développement commercial** : à l'image des phases 1 et 2, ce budget incluant un salon, pèsera lui environ 25 K€.

Au total un budget annuel de 65 K€. Soit, sur 3 ans, voisin de 180 K€.



Assurer le financement global de sa politique commerciale export

Ce financement doit répondre à au moins trois conditions :

- préfinancer les premières années de débours secs,
- couvrir une période d'au moins trois ans, c'est le cycle minimal pour se faire connaître et concrétiser les premiers partenariats solides à l'international,
- ne pas ponctionner le cash-flow de l'entreprise.

La réponse c'est un financement dédié, comme l'AP¹ de la BPI.

¹) Assurance Prospection, <https://www.bpifrance.fr/catalogue-offres/assurance-prospection>



●●● Denan et Associés

Exporter la bio innovante de France
Jean-Marc Denan

DENAN
& ASSOCIÉS

jm@denan.fr / www.denan.fr