

Primo-exportateur...

Candidat au challenge de l'exportation ?

Super Fabio passe en revue les paramètres à valider avant de se lancer ainsi que les trois conditions essentielles à remplir.

●●● Sécurité financière et robustesse économique

Il est nécessaire d'assurer le financement à moyen terme de sa politique commerciale export sur une période d'au moins trois ans, sans ponctionner le « cash-flow » de l'entreprise. Ainsi, il faut utiliser ses réserves et/ou se tourner vers des financements dédiés, comme l'AP¹ de la BPI.

« Pas de pognon, pas d'exportation? ! »

Une bonne santé économique doit être basée sur une solide implantation locale. L'exportation ne sera jamais une « vache à lait » que l'on peut traire une fois tarées les perspectives de croissance nationale. C'est une extension de la prospérité domestique. La réussite de ce déploiement géographique repose sur la tonicité de l'entreprise dans son marché naturel.

« Seul le succès s'exporte ».

Commencer par séduire le voisin d'en face

Sollicitées par des organismes subventionnés non comptables sur leurs deniers de leurs échecs, les PME sont tentées de prospecter des marchés exotiques et/ou lointains. Coûts d'approche prohibitifs, amortissements hasardeux, gare aux miroirs aux alouettes !

“ Partir trop vite, trop loin, ou sur une seule jambe, c'est le casse-pipe assuré ! ”

●●● Marketing et maîtrise

●●● L'environnement commercial du produit :

Exporter un produit, c'est le rendre désirable auprès de distributeurs puis de consommateurs pour lesquels il n'a pas été originellement conçu.

Susciter le désir à l'extérieur nécessite une réécriture de l'univers produit adaptée au marché ciblé.

« La communication doit être pluriculturelle et polyglotte. »

●●● La maîtrise industrielle du produit :

Pour exporter l'entreprise doit être flexible et, partant, capable de décider de l'ensemble de son process de production sans



dépendance extérieure, des filières d'approvisionnement en matières premières, de la transformation en passant par le conditionnement et la logistique.

« Une sous-traitance qui bride toute flexibilité est un lourd handicap. »

●●● Ressources humaines et structures internes

●●● Les fonctions essentielles à l'export :

- management de la qualité et R&D³,
- marketing et communication,
- ADV⁴ et

« Au-delà du produit, c'est toute une équipe qui s'exporte. »

1) Assurance Prospection.

2) Ndrl : concession langagière faite à la rime.

3) Recherche & Développement.

4) Administration Des Ventes.



●●● Denan et Associés

Exporter la bio innovante de France
Jean-Marc Denan

●●● Bio - Terroirs ●●●
DENAN
& ASSOCIÉS

jm@denan.fr / www.denan.fr