

LE MOCI

Moniteur du Commerce International depuis 1883

Guide de l'export en dix étapes – 4ème édition, 2014



NUMÉRO ÉPUISÉ !

Un guide pour réussir son internationalisation

A l'exportation nul n'est tenu, mais par les temps qui courent, c'est bien au-delà de nos frontières que se trouvent les relais de croissance qui nous manquent en France et en Europe pour pérenniser notre développement et nos affaires : au mieux, l'Europe devrait faire autour de 1 % de croissance l'an prochain, contre près du double aux États-Unis et cinq à 8 fois plus dans les pays émergents et en développement d'Asie et d'Afrique. Alors il faut y aller.

L'entrepreneur qui franchit le pas et se lance dans un projet export doit d'abord savoir qu'il n'est pas seul : outre ses prestataires privés, il peut obtenir un coup de pouce, voir un accompagnement et un financement dans la durée, de la part d'organismes publics récemment réformés : Bpifrance export (issue de la fusion entre Oséo, CDC Entreprises et le FSI), Ubifrance, CCI International, organismes d'appui des Régions.

L'export n'est pas réservé à une élite d'experts : tout entrepreneur peut s'y orienter pour peu qu'il ait une expérience, un projet – et un produit – ficelé, une vision à long terme. Reste que s'y lancer pour durer requiert quelques connaissances et savoir-faire supplémentaires, qui se découvrent, s'apprennent ou

s'acquièrent par des recrutements de personnels qualifiés. Et l'expérience du terrain viendra enrichir plus vite qu'on ne le pense les acquis de base. Rien, en tout cas, qui ne soit à la portée d'un entrepreneur...

Ce guide « L'Export en 10 étapes », dont c'est la quatrième édition mise à jour, s'inscrit dans cette philosophie.

Pour l'élaborer, nous avons, avec les auteurs, essayé de nous mettre dans la peau d'un entrepreneur qui commence à réfléchir à l'export. Les questionnements sont multiples. Petit florilège, en vrac : par où commencer ? Mon entreprise, mon produit, est-il prêt ? Comment me faire une idée des marchés étrangers potentiels ? Faut-il que j'y aille ? Quand et comment ? Et combien cela va-t-il coûter ? Comment est-ce que je conditionne mon produit pour l'export ? Les procédures douanières sont-elles compliquées ? Qui peut me garantir que mon premier client étranger est quelqu'un de sérieux ? Etc.

S'il fallait dresser une check-list exhaustive de tous les sujets que ce nouvel exportateur devra, à un moment donné, traiter pour mener à bien son projet, un seul chapitre n'y suffirait pas... Alors, nous avons imaginé ces 10 étapes par lesquelles un entrepreneur doit nécessairement passer à un moment ou à un autre de son cheminement, même s'il ne le fait pas forcément dans l'ordre que nous proposons dans ce guide :

- élaborer une stratégie ;
- faire un diagnostic export de sa société ;
- mener une étude de marché ;
- communiquer ;
- prospecter ;
- préparer son expédition ;
- préparer son contrat de vente ;
- faire la première expédition ;
- s'implanter ;
- recruter du personnel dédié à l'export.

Christine Gilguy

(1) Le Moci a publié début septembre la deuxième édition de « France Europe, guide des aides à l'export pour les PME » qui présente de façon très pratique et concrète tout les aspects du nouveau dispositif issu des réformes, au plan national comme au plan régional. Nous le recommandons comme un outil complémentaire du présent ouvrage. Le Moci n° 1947 du 5 au 18 septembre 2013. Disponible dans la Librairie en ligne.

NUMÉRO ÉPUISÉ !



Guide de l'export en dix étapes – 4ème édition, 2014

[Acheter le magazine numérique](#)

[17.50€](#)

[Se connecter](#)