

Se lancer à l'international

Exporter est tentant. Surtout lorsque l'on s'y est "frotté" suite à une commande internationale sur un salon. Mais attention, cette démarche doit s'inscrire dans une véritable stratégie et répondre à des impératifs incontournables.

Liste des sous-pages

- **Trois règles à respecter**

Règle n°1 : maîtriser son produit dans son pays

Pour exporter, il faut avant tout maîtriser son produit chez soi, sur son propre marché. Il faut connaître la logique de ce marché et ses évolutions possibles. Il faut avoir atteint un certain niveau de ventes, cerné parfaitement ses concurrents et enfin connaître les préférences et réactions de ses clients.

Les experts estiment qu'une expérience en France de deux ans est nécessaire pour acquérir l'expérience et la maturité nécessaires pour exporter.

Règle n°2 : connaître le marché de chaque pays vers lequel on souhaite exporter

Chaque pays a ses habitudes, sociales, culturelles, de consommation et de distribution. On ne consomme pas de la même manière au Japon, en Russie ou dans les Emirats Arabes Unis. Les magasins et autres espaces de ventes y sont radicalement différents. Et on n'y porte pas les mêmes vêtements, pour des raisons à la fois climatiques et culturelles...

Il est donc indispensable, pour se lancer à l'international, d'apprendre à connaître les pays où l'on souhaite être présent.

Règle n°3 : maîtriser les procédures de commerce international et la réglementation douanière

L'exportation est soumise à une réglementation et à des formalités douanières précises (classement tarifaire des produits selon une nomenclature spécifique, dépôt d'une déclaration en douane, paiement des droits de douane, de la TVA, présentation éventuelle d'autres documents...) qu'il convient de maîtriser avant de se lancer.

L'exportation (ou l'importation) de certains produits peut faire aussi l'objet de restrictions et nécessiter des autorisations particulières...

Statistiquement, près de la moitié des entreprises se lancent dans l'exportation sans préparation et se trouvent de fait confrontées à des difficultés.

La préparation d'opérations de commerce extérieur passe par une étude de trafic, qui permet de savoir combien d'entreprises exportent déjà un produit similaire au vôtre et d'évaluer la concurrence en termes de volume et de prix.

Elle nécessite ensuite une parfaite connaissance des formalités à effectuer

• Adresses et sites utiles pour exporter

- ■ Infos douane services : 0 811 20 44 44
- Direction générale des douanes et droits indirects
Bureau E4

Politique commerciale et tarifaire - Section propriété intellectuelle

11, rue des deux Communes 93558 Montreuil cedex

Tél. 01 57 53 43 51 ; 01 57 53 43 54 ; 01 57 53 43 58

- www.douane.gouv.fr
- www.prodou@ne.gouv.fr
- ids@douane.finances.gouv.fr
- www.intelligence-economique
- www.lekiosque.finances.gouv.fr

Le conseil du Pass : Certaines destinations peuvent être alléchantes pour les jeunes créateurs mais attention, si vous démarrez (sauf si une commande vous a déjà été passée sur un salon), ne prenez pas le risque de vous embarquer trop loin avec ce que cela implique de frais de transports, de logistique et de contraintes réglementaires. Tournez-vous d'abord vers vos voisins avec lesquels le négoce revient moins cher. Lorsque vous maîtriserez bien l'exportation vers ces pays, vous pourrez passer à d'autres.

- **Comment trouver des clients à l'étranger ?**

Les lieux le plus propices sont les salons internationaux de prêt-à-porter (Paris, Milan...) et les showrooms, sachant que chacun d'eux correspond à une offre précise et que la clientèle que l'on y rencontre correspond à cette offre. Vous n'aurez de chances de rencontrer des acheteurs potentiels que si vous avez bien ciblé le salon auquel vous participez. Autre impératif : que vos produits soient présentés d'une manière qui attirera les visiteurs étrangers.

Le conseil du Pass : Informez-vous des attentes des professionnels étrangers en matière de prêt-à-porter et sur leur comportement sur les salons. Vous saurez d'autant mieux communiquer avec eux et les séduire. Pensez aussi à leur proposer des documents de présentation en plusieurs langues, a minima en anglais.

- **Recruter un agent à l'international**

Difficile et parfois décevant, trouver un agent à l'étranger ne suffit pas : il faut trouver le bon agent, spécialisé dans le pays ciblé, qui en connaît les habitudes parfaitement et travaille avec les bonnes boutiques. L'agent en plus qui déploiera l'énergie et l'enthousiasme nécessaires pour vendre votre marque sans privilégier les marques connues qu'il représente également et qu'il vend bien plus facilement...

Les lieux idéaux pour les repérer sont les salons.

Des organismes comme Ubifrance proposent également des listes (payantes) d'agents qualifiés à l'étranger.

Autre canal efficace : vos fournisseurs qui connaissent les agents commerciaux et pourront vous conseiller/

Le conseil du Pass : N'hésitez pas, une fois que vous avez présélectionné un ou plusieurs agents, à vous renseigner sur son activité (notamment les autres marques qu'il représente), son ancienneté et son expérience.

- **Où trouver des renseignements sur le commerce international ?**

MINEFI

Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie

<http://www.minefi.gouv.fr>

Haut Conseil de la Coopération Internationale

<http://www.hcci.gouv.fr>

DREE

Direction des Relations Economiques Extérieures

<http://www.dree.org>

Le site gouvernemental du Commerce extérieur

Conseil et aide pour exporter et développer votre activité à l'export

www.exporter.gouv.fr

Le site des marchés extérieurs

Contacts pour l'implantation d'entreprises ou l'établissement de liens commerciaux.

www.missioneco.org

Directions régionales du Commerce extérieur

Placées sous l'autorité du Préfet de région, les 24 directions régionales du commerce extérieur (DRCE) sont le relais du dispositif français d'appui au commerce extérieur dans les Régions françaises.

www.missioneco.org/drce

UBIBRANCE

Agence française pour le développement international des entreprises

www.ubifrance.fr

COFACE

Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur

<http://www.coface.fr>